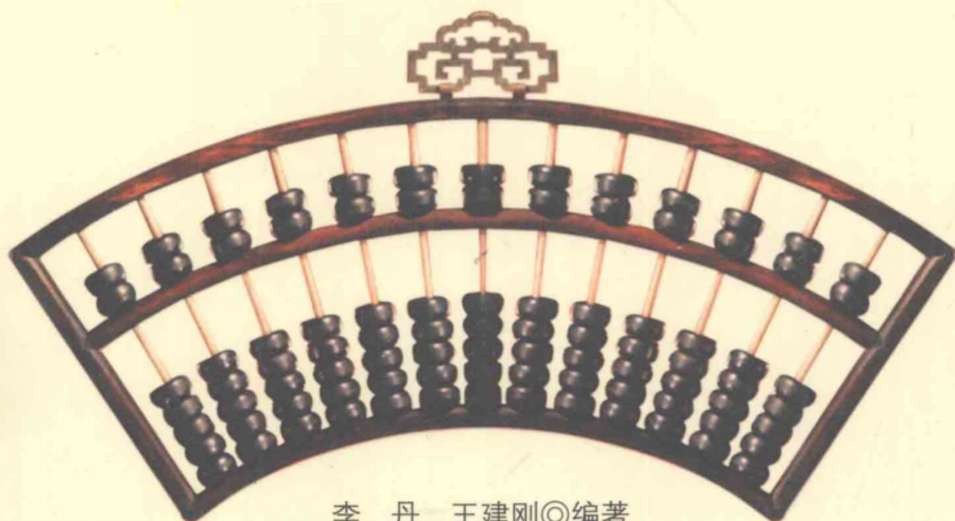
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

GEN WENZHOUREN
XUE ZHUANQIAN

跟温州人学赚钱

一本改变你命运的好书

解密温州商人的赚钱智慧



李 丹 王建刚◎编著

温州商人教会你如何借力打力，**做大自己**

当代世界出版社

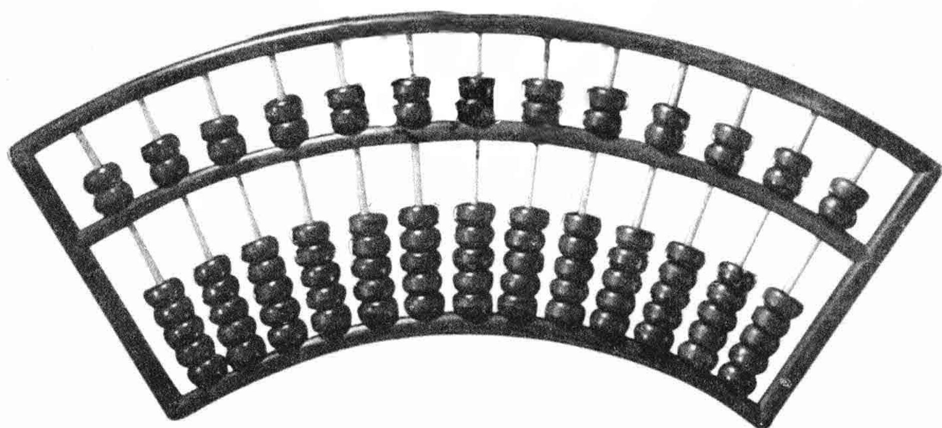
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

GEN WENZHOUREN
XUE ZHUANQIAN

跟温州人学赚钱

解密温州商人的赚钱智慧

李 丹 王建刚◎编著



当代世界出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

责任编辑：高玉琪
封面设计：回归线视觉传达

图书在版编目（CIP）数据

跟温州人学赚钱/李丹 王建刚 编著．—北京：当代世界出版社，2011.2
ISBN 978-7-5090-0697-9

Ⅰ.①跟… Ⅱ.①李…②王… Ⅲ.①商业经营—经验—温州市 Ⅳ.①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 249297 号

出版发行：当代世界出版社
地　　址：北京市复兴路 4 号（100860）
网　　址：http：//www.worldpress.com.cn
编务电话：（010）83907528
发行电话：（010）83908410（传真）
（010）83908408
（010）83908409
经　　销：全国新华书店
印　　刷：北京建泰印刷有限公司
开　　本：787 毫米×1092 毫米　1/16
印　　张：16
字　　数：260 千字
版　　次：2011 年 2 月第 1 版
印　　次：2011 年 2 月第 1 次
书　　号：ISBN 978-7-5090-0697-9
定　　价：29.80 元

如发现印装质量问题，请与承印厂联系调换。
版权所有，翻印必究，未经许可，不得转载！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前　　言

为什么赚钱的总是温州商人

据不完全统计，目前，在国内有160多万温州人遍布大江南北，他们创办的企业有3万多家，他们中有37万多名个体工商户，年销售总额达3000多亿元人民币，相当于再造了一个温州；在海外，则有40多万温籍华侨分布在世界100多个国家和地区。

正如CCTV“中国十大最具经济活力城市”评选组委会给温州的颁奖词所写的那样：

> “这是一个善于分工的城市，也是乐于使用合力的城市，一个喜欢以小见大、更会以小博大的城市，一个懂得无中生有的城市，她在创造价值的同时，也创造着生机勃勃的经济模式。作为中国民营经济的领跑者，她清晰的脚印，让人们感受到民间的力量和市场的力量。”

世界的目光开始转向温州，世人的头脑开始思索温州商人：为什么温州商人能从那样一片贫瘠的土地中脱颖而出？为什么温州商人拥有如此巨大的力量？为什么温州商人能创造如此惊人的财富？为什么赚钱的总是温州商人？

温州商人已经成为当代中国商人中最能赚钱、最会赚钱的优秀群体。他们所创造的巨大财富让世人瞠目结舌，他们几乎成为会做生意、会聚敛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

财富的代名词。

有人说温州商人的头发是空心的，里面藏着赚钱的智慧；有人说温州商人“白天当老板，晚上睡地板”，吃苦耐劳的精神成就了他们的财富命运；有人说温州商人“有机会就抓住机会，没有机会就创造机会”，敏锐的市场嗅觉为他们带来了财富先机。

本书深入解密了温州商人的赚钱经，从温州商人的思维、个性、创业风格、经营管理、人脉资源等方面告诉你：为什么赚钱的总是温州商人。

对于正在创富之路上奔波的人而言，本书无疑是引导您走向财富巅峰的思维行动指南。书中讲述了大量优秀温州人代表的创富经历，让您从活生生的实例中真正理解温州商人的创富思维和具体做法。

一个人贫穷，主要是脑袋贫穷，不怕做不到，就怕想不到，一个连想都不敢想的人是绝对赚不了大钱的。想过富有的生活，要先有富有的思维和指导模式。本书全方位的讲解论述势必会让您受益匪浅，通过本书，您一定会明白，为什么赚钱的总是温州商人。

跟温州商人学赚钱，重要的是学他们的思维、学他们的行为，从这些思维和行为里得到让自己终生受益的理念和方法，从而创造自己的辉煌事业，成就自己的财富梦想。有一位韩国企业家曾感叹道：“从我儿子 8 岁开始，我就跟他讲温州商人的故事，我相信等到他 80 岁的时候，他会发现，他一生的财富都来源于这些故事。”

如今，在温州有这样一句新谚语：“太阳每天总是那一个，温州故事每天却是崭新的。”总是赚钱、最会赚钱的温州人，必然也会给我们的每一天带来不一样的惊喜和财富。

风回雁荡，潮起瓯江。温州城以一种果敢而坚韧的步伐沿着岁月的阶梯前行、成长和进步，而这一切都来源于温州商人的财富智慧和人生理念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录

第一章 最会投资的温州商人

第一节 温州商人的“第一桶金” …… (3)
一、百年不遇的时机 …… (3)
二、从制造业开始起步 …… (4)
三、小生意，能挣一分是一分 …… (6)
第二节 牢牢把握市场脉搏 …… (8)
一、有需求就有市场，把握商机 …… (8)
二、紧跟政策，善于创造机会 …… (10)
三、贴近市场和国情的生意文化 …… (12)
四、善于利用品牌的力量 …… (14)
五、在变化中迅速地决断 …… (16)
第三节 好风凭“借”力，送我上青云 …… (18)
一、借“鸡”下“蛋”，多多益善 …… (19)
二、巧妙的“借” …… (20)
三、依附大企业求发展 …… (21)
四、无中生有 …… (23)
五、负资本也能发展 …… (25)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四节　新兴产业带来的先机 …………………………………… (27)
一、新兴产业，时代的宠儿 …………………………………… (27)
二、温商思维的变迁 …………………………………… (29)
三、温商一出，谁与争锋 …………………………………… (30)
四、占得先机，硕果累累 …………………………………… (32)
第五节　民间借贷资本，不能不说的欢喜与隐痛 ………………… (33)
一、温州民间借贷资本为何如此活跃 ………………………… (34)
二、民间借贷资本带来的欢喜 ………………………………… (35)
三、不能不说的隐痛 …………………………………… (35)
四、解决才是王道 …………………………………… (37)

第二章　思维决定胜负

第一节　老板“野心”人人有 …………………………………… (41)
一、宁为鸡头，不做凤尾 …………………………………… (41)
二、给自己打工，丰衣足食 …………………………………… (42)
三、把做老板当做人生的追求 ………………………………… (44)
第二节　第一个“吃螃蟹”，富贵险中求 ……………………… (45)
一、永远是第一个尝试的人 …………………………………… (46)
二、“敢”字当头，走南闯北 …………………………………… (47)
三、直面风险 …………………………………… (48)
四、败者之王 …………………………………… (51)
五、将生意做出国门 …………………………………… (52)
第三节　积少成多，满载而归 …………………………………… (54)
一、生意不在大小，而在用心 ………………………………… (54)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二、有钱就赚，不放过每一个机会 ……………………………… (56)
三、从小钱逐步发展壮大 ……………………………………………… (57)
第四节 变废为宝，化腐朽为神奇 ……………………………… (58)
一、温州商人的一双“慧眼” ……………………………………… (59)
二、从无用处发现商机 ………………………………………………… (60)
三、发现潜在价值 ……………………………………………………… (62)
第五节 从模仿到创新 ……………………………………………… (64)
一、对“拿来主义”一见钟情 ……………………………………… (64)
二、适应时势，懂得变通 ……………………………………………… (66)
三、拿得起也要放得下 ………………………………………………… (67)

第三章 赚钱密码的获得

第一节 赚钱是一种习惯 ………………………………………… (71)
一、强烈的赚钱欲望 …………………………………………………… (71)
二、对金钱有一种正确的认识 ……………………………………… (72)
三、赚钱是生活的一部分 ……………………………………………… (74)
四、赚钱要趁早 ………………………………………………………… (76)
第二节 让每一分钟产生效益 …………………………………… (77)
一、永不贪图安逸 ……………………………………………………… (78)
二、金钱无处不在 ……………………………………………………… (80)
三、生活就是一个计划接着一个计划 ……………………………… (82)
四、分秒必争 …………………………………………………………… (84)
第三节 不吃苦中苦，难为人上人 ……………………………… (85)
一、吃苦是一门“必修课” ………………………………………… (85)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二、苦中作乐 …………………………………… (87)
三、能吃苦的温州女人 …………………………………… (89)
四、脚踏实地，赢得成功 …………………………………… (90)
第四节 低调做人，精明处世 …………………………………… (92)
一、诚实守信是创业之本 …………………………………… (92)
二、淡泊明志，宁静致远 …………………………………… (95)
三、吃亏是福 …………………………………… (96)
四、精明干练，敢于直面人生 …………………………………… (98)

第四章 温州模式的创业风格

第一节 眼观六路，耳听八方 …………………………………… (103)
一、眼里有针 …………………………………… (103)
二、竖起耳朵听风声 …………………………………… (105)
第二节 选取对自己最有价值的商业位置 …………………………………… (107)
一、站在十字路口，全方位对比 …………………………………… (107)
二、此情此境非“你”莫属 …………………………………… (110)
第三节 风险背后隐藏着的巨大财富 …………………………………… (113)
一、风险是“阴影”，财富是“光” …………………………………… (114)
二、高风险高收益 …………………………………… (116)
三、岂能尽如人意 …………………………………… (118)
四、不可盲目 …………………………………… (120)
第四节 大刀阔斧闯世界 …………………………………… (121)
一、卸下包袱，轻装上阵 …………………………………… (121)
二、风风火火闯九州 …………………………………… (123)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三、披荆斩棘，直上青云 …………………………………（125）
四、商界因你而精彩 ………………………………………（127）

第五章 不能不学的经营管理方式

第一节 中国的“经营之圣” …………………………………（131）
一、尽量坚持稳妥的经营之道 ……………………………（131）
二、敢于尝试不同的经营领域 ……………………………（132）
三、“连锁经营”连起了“万丈财富” ………………………（134）
第二节 “我们温商也要成为MBA!” ………………………（136）
一、严格的管理制度是基础 ………………………………（137）
二、“人”是根本 ……………………………………………（139）
三、无为而治 …………………………………………………（141）
第三节 双赢——最明智的选择 ……………………………（143）
一、独木不成林，双木才成林 ……………………………（143）
二、你是我的眼，我是你的腿 ……………………………（145）
三、大家赚才是真的赚 ……………………………………（147）
第四节 在动荡中寻求发展 …………………………………（149）
一、时刻适应企业发展 ……………………………………（149）
二、不畏动荡，集中优势攻难关 …………………………（151）
三、一步变棋，满盘皆活 …………………………………（152）
四、力争将企业做强做大 …………………………………（153）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章 好人脉带来好钱财

第一节 家人是事业的好帮手 …………………………………… (157)
一、创业之初家人帮 …………………………………………… (157)
二、有钱出钱，有力出力 ……………………………………… (159)
三、家人：最理解你的人 ……………………………………… (161)
第二节 懂得分享是大智慧 …………………………………… (163)
一、将竞争变为合作，化干戈为玉帛 ………………………… (163)
二、让一个好点子变为两个 …………………………………… (165)
三、懂得分享，既交朋友又交财运 …………………………… (167)
第三节 赚人脉比赚钱更重要 ………………………………… (169)
一、吃亏的机会永远留给自己 ………………………………… (169)
二、赔的是“钱”，赚的是“人脉” ………………………… (172)
三、现在赔小钱，将来赚大钱 ………………………………… (173)
第四节 顾客是上帝，更是朋友 ……………………………… (175)
一、顾客是上帝，要以礼相待 ………………………………… (175)
二、将顾客当做朋友，真心实意地为他们着想 ……………… (177)
三、成为朋友，生意才能细水长流 …………………………… (179)
第五节 财富伴随诚信而来 …………………………………… (181)
一、诚信是企业的立足之本 …………………………………… (182)
二、经营不离“诚信”二字 …………………………………… (183)
三、以诚待人，财富永相随 …………………………………… (185)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章　抱团打天下，用炒作吸引眼球

第一节　有钱大家一起赚 ………………………………… (191)

一、拳头的力量大于手指的力量 ………………………… (191)

二、互帮互助，互惠互利 ………………………………… (193)

三、抱团上岸 ……………………………………………… (195)

第二节　将合伙当做谈恋爱 ……………………………… (197)

一、挑选合伙对象，首先看人品 ………………………… (198)

二、时刻想到对方 ………………………………………… (199)

三、对待非原则问题尽量迁就对方 ……………………… (201)

四、要有足够的心理准备面对坎坷 ……………………… (203)

第三节　利用炒作打响知名度 …………………………… (204)

一、产品是船，品牌是帆，炒作是风 …………………… (204)

二、“豆子”要不断翻炒才能“熟” ……………………… (206)

三、吸引注意力就是吸引钱财 …………………………… (208)

第四节　广告满天飞，财富把你追 ……………………… (209)

一、酒香也怕巷子深 ……………………………………… (210)

二、让产品像明星那样红火 ……………………………… (211)

第五节　威震四海的炒房传奇 …………………………… (213)

一、可敬又可怕的温州炒房团 …………………………… (214)

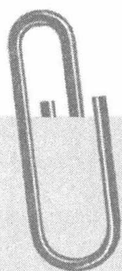
二、炒房依旧，赚钱依旧 ………………………………… (215)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章　温州资本，如何源源而来

第一节　温州资本的成长轨迹 …………………………………（219）
一、家族企业大量出现 ………………………………………（219）
二、股份制应运而生 …………………………………………（221）
三、温州资本，踏遍中国的“千山万水” …………………（222）
四、向“地球村”进军 ………………………………………（223）
第二节　独一无二的资本成长法则 ……………………………（225）
一、实用法则：做事情从功利出发 …………………………（225）
二、“吃螃蟹”法则：“敢”和“先” …………………………（227）
三、蜜蜂法则：小事做好、难事做成、大事做响 …………（230）
四、大雁法则：集体的力量 …………………………………（233）
第三节　温州资本的问题观察 …………………………………（235）
一、难以“洗脱”的温州资本原罪 …………………………（235）
二、面临严峻挑战的家族资本 ………………………………（236）
三、人力资本：令人头痛的“软肋” ………………………（238）
四、处境微妙的温州资本外流问题 …………………………（240）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第一章

最会投资的温州商人

今天，温州商人被认为是国人中最具有全球视野、最具有商业头脑、最会投资的一群人。温州商人从风风雨雨中一路走来，投资之道日趋成熟。从他们掘到“第一桶金”开始，温州商人就以其敏锐的市场嗅觉、巧于借势的聪明才智，创造了“无中生有”的商界奇迹。

在中国投资领域的巨大版图上，温州资本无疑占据着重要地位。被称为“中国犹太人”的温州商人，如今已成为很多投资人的风向标，除了与生俱来的市场洞察力和聪明才智，温州商人的投资经验都是在市场经济的浪潮中摸爬滚打得来的。

因此，温州商人能够成就一个又一个的投资传奇，能够成为最会投资的人。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节 温州商人的"第一桶金"

早在1999年以前，温州商人就从制造业中积累了第一桶金，资金总额在2000亿元左右。从此，温州商人拥有了属于自己的资本，具备了向外扩张的能力。也就是从那一刻，温州商人就开始谋划着自己的投资之路了。



一、百年不遇的时机

从改革开放初期到上世纪90年代末，就在大部分中国人各自在国有企业或集体企业里卖力工作，以极低的工资维持捉襟见肘的生活之时，温州人已经开始了创业之路。而恰恰在那个时代，无论你做什么，都有着极高的利润。

温州商人，就在这百年不遇的时机中，咬住机会不放松，掘到了第一桶金！

在那个时代，我国日常生活消费品极度匮乏，在如此供不应求的情况下，任何从事日常生活消费品制造的民营企业都会有很大的收获。嗅觉灵敏的温州商人看准了时机，于是他们抓住机会，开始了挖掘第一桶金的征程。

有一个普通的温州商人，抓住机遇，开起了小卖部，在由小卖部发展为批发部的过程中，短短几年时间，就积累了几十万的资本。真是印证了那时的一句话——"造原子弹的不如卖茶蛋的"。

在那个时代的温州，各种小工厂如雨后春笋般逐渐成长，很多温州人就在那时获得了第一桶金。有一个普通的温州人，师范大学毕业后没有做老师，而是瞅准这个时机，和几个朋友一起办了皮革厂。这是温州很普遍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的一种小工厂，占地仅仅几百平方米，然而在当时竟然可以每天盈利几万元。

李敬东是土生土长的温州人，高中毕业后，正赶上改革开放初期，从小脑瓜就灵光的他，意识到这是个好机会。于是，李敬东开始留意各方面的市场，他发现，那时由于资源匮乏，孩子们的玩具特别少，而天性爱玩的孩子们却无一不对玩具极度渴望。

发现此商机的李敬东，开始从外地购进一些价格低廉的玩具，结果在家门口的小摊上摆上后，马上销售一空。李敬东尝到了甜头，就开始大批量进货，因为机遇好，无论什么玩具，都是供不应求，甚至有小卖部要求从李敬东那里批发。

于是李敬东联系了几家外地的大型玩具公司，与他们签订了购货协议。玩具源源不断地供到李敬东的店铺，又源源不断地转手到各个消费者手中。李敬东的玩具店铺越开越大，直至后来的大型玩具商城，拥有的财富也像滚雪球般越滚越大。

康奈集团董事长郑秀康就是看准 20 世纪 80 年代这个创业的好时机，决定下海办皮鞋厂。初期他没有资本，为了筹集资金，他卖掉了手表、自行车甚至妻子的嫁妆，但还是不够，于是他又厚着脸皮借来了一位老人的“棺材钱”。

所有这一切的努力，都是源于郑秀康坚信，这样的机会百年不遇，并且坚信自己一定能够获得成功。

事实证明，郑秀康抓住了机会，也抓住了财富。康奈集团成为温州制鞋业第一家成功机械化生产的企业，并开始摆脱温州鞋一向价廉质低的名声困扰，直至如今发展成为中国国内的鞋业龙头企业。

温州人就是这样，任尔东西南北风，咬住机会不放松。正是因为他们抓住了这千载难逢的机会，才会有之后的一切成就、一切财富。



二、从制造业开始起步

温州商人的“第一桶金”可追溯至 20 世纪 80 年代初期走遍全国的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“供销大军”，从外面带回的一张张订单带动了温州地区制造业的起步。温州制造业的起步集中在塑料加工、印刷等技术门槛很低的传统行业上。当时，温州的制造业市场全国瞩目。

温州商人敢想敢做，在他们眼里，没有什么不可能；在他们眼里，制造水泥和生产服装没什么差别。于是胆大的温州商人开始了轰轰烈烈的大生产。

起初，他们只能生产一些很简单、技术含量低的产品，仅仅满足本地区人的需要，比如纽扣、简单服装、五金之类。虽然只是制造价格低廉的商品，却仍然为温州商人带来了很大收益。

正因为这些最简单的低价商品，有了原始的资本积累，才会有之后更复杂、更大、更强商品的产生，才会有之后的巨大财富的积累。

到了 20 世纪 80 年代后期，温州以商带工的情况发生了逆转，制造业开始做大做强，商业反过来依附于制造业。这个时候，温州生产什么，温商就在外面卖什么。温州的制造业迎来了它发展的春天。

这时的温州制造业，已经有了很大的起色。温州制造，不仅满足了本地区的需求，还开始走向整个中国；温州制造，不再只是简易的纽扣，开始向高品质、高科技产品发展。

经历了国家几次整顿的动荡后，温州制造业在 20 世纪 90 年代进入了发展的黄金时期，电器、服装、打火机等产业形成规模经济，家庭小作坊逐渐成长为大企业集团，民企品牌也开始大放异彩。

同一时期，温州人密布全国的商业网点并未衰落。在西部城市，总有温州人的商铺让小城镇热闹非凡。温州人的财富，正是以这种并不起眼的方式膨胀起来。统计数据显示，每年从外地汇回温州的资金就达百亿元之巨。

温州制造业从此时开始为温州商人积累了最丰厚的财富成本，温州商人终于可以转战其他行业，开始绽放自己的光芒！

温州商人就是这样从制造业起步，获取了自己的第一桶金！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



三、小生意，能挣一分是一分

当改革开放的第一缕春风吹来的时候，温州人率先感觉到了，他们纷纷下海经商。在这个过程中，缺乏知识的温州人从最苦最累的活做起，弹棉花、修鞋子、剪头发、摆小摊，这些其他地方人们不愿意做的小生意，温州人都愿意干！能挣一分是一分，这是温州人获得第一桶金的秘诀。

温州人在“割资本主义尾巴”的时代，就“偷着”做生意了。虽然是一些没有技术含量的小生意，然而正是这种锻炼，让他们尝尽了谋生的苦难，也获得了经商的第一桶金和基本经验。

西班牙温州同乡会副会长李欣瑜说：“做任何事，都得从小做起，一步登天的事是不可能的。”温州人把这条准则运用到商业上就是“微利是图”。温州商人的商业哲学是：“唯利是图”不足取，“微利是图”才是长远的生财之道。

温州人认为做生意就是要挣钱，能挣一分是一分，小生意，大市场，只要市场做大了，几厘的利润照样能致富。

最早贩卖纽扣的叶尧林、叶尧青兄弟俩在20世纪80年代初刚开始在温州桥头镇试卖纽扣时，并没有想到，不到一天的时间，价值400元的纽扣竟然销售一空，这让兄弟俩非常高兴。同时，这个消息像长了翅膀一样，一下子传到了其他人的耳朵里。

结果，大家都跟着做起纽扣生意，纽扣在桥头镇的小商品市场中越来越占主导地位。到1981年下半年，纽扣摊位已经达100多个。1983年2月，纽扣市场正式营业，成为远近闻名的纽扣交易中心，还被香港《文汇报》称为“东方第一纽扣市场”。

南京人尤凤英在温州“取经”时，给温州金泰市场一位老板“打工”半天，她发现那位老板不仅做几千元的批发生意，几块钱的业务也不放过，而且给顾客的仍然是批发价。老板认为小生意虽然赚钱少，但总比没钱赚好。

尤凤英感慨地说，她以前也做过小商品的批发生意，对前去批发的大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主顾很热情，而对那些只想淘货的顾客就爱理不理，那时心里想的是自己辛辛苦苦大老远进来的货，以很低的价格卖出一件两件太不值得了。

现在想通了，大生意其实不就是一笔一笔的小生意组成的嘛。与其坐着等大生意上门，不如做好每一笔小生意。

能挣一分是一分，这是温州人获得第一桶金的最大缘由。正如香港古谷惠时装有限公司总经理陈伟雄在评价温州人的时候所说：“他们把普通的事做好、把小事做大，这是其他地方的人做不到的事情。我们要研究的是为什么只有他们能把很小的事情做成全世界最大的事情。”

纽扣、标签、徽章、商标、印刷品、小饰品、小玩意儿……别人看来挣不了多少钱的生意，温州人都在做，而且做得有声有色。如今的温州，小商品做成了大市场。乐清柳市的五金电器市场、永嘉桥头的纽扣市场、苍南金乡的小商品市场等都是温州人的财富聚宝盆。

在温州人的观念里，职业没有贵贱之分，生意没有大小之分。滴水成河，即使是极小的钱财，也会积累成万贯钱财。

很多人关于温州的记忆里都有这样一幅场景：20 世纪 80 年代初的内地小镇，随便走过一条小巷，总能听到“铮－铮－铮”的弹棉花的声音；也常能看见修鞋的小铺子里，鞋匠们正叮叮当当地敲打着手中的鞋；各种发廊里的橱窗上，贴着正在流行的发型图样，青年男女操持着略带浙南口音的普通话，热情地招呼你进去理发……

那时，无论是弹棉花、修皮鞋，还是开发廊，这些小生意，总逃不过“温州商人”的字眼。然而，20 年后，秉承能挣一分是一分观念的温州商人，早已走出了手工作坊时代，小生意创出的业绩让中国乃至世界刮目相看。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二节
牢牢把握市场脉搏

温州人之所以会投资，是因为他们具有敏锐的市场洞察力和分析力，懂得牢牢把握市场脉搏。他们时刻掌握消费者的需求以赢得投资机会，甚至是紧跟政策自己创造机会，创建贴近市场和国情的生意文化，将企业做大做强，直至做成品牌。即使是在云谲波诡的市场变化中，他们也能迅速地决断，不使资本缩水。

当许多人还在终日感叹无法进入投资市场时，却发现市场实际上早已被善于投资的温州人占领了。



一、有需求就有市场，把握商机

有一位年近六旬的温州老太太有一天对儿女说："听说莫斯科人爱吃烧卤，那儿的生意一定好做，我要到莫斯科去卖烧卤了。"看到这里时，相信很多人会失声笑出来，但内心一定会有所震撼。

一位六旬老人都懂得把握市场需求，抓住商机走出国门，这就是温州人的投资精神！

当你无法理解时，当你受到震撼时，温州商人已经开始了他们的投资历程，已经推开了财富的大门。

1. 需求就是市场

温州商人天性对市场有一种特别的敏感度，他们认为需求就是市场，哪里有需求，哪里就有投资的市场。消费者的有些需求是他本人意识不到的，由于并不明显，市场一向对这些需求有所忽视。只有当他们发现因某种商品使得自己的生活更加舒适之后，他们才会明显地产生需求。就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说，消费者的需求，有时候是需要生产者去引导的，在这方面，温州商人是天生的市场培育者。

温州距北京 1200 公里，对温州许多百姓来说，天安门是一种遥远的想像。有一次，一位叫范鸣强的温州人在携妻带子游北京时，突发奇想要承包天安门城楼开一家“马列书店”：店内以红黄“国旗色”为主色调，高处悬挂马克思、列宁、毛泽东、邓小平等伟人的画像，所售图书均为经典著作。

他认为借助地理的优势和红色的主题，绝对具有市场需求，销路绝对没有问题。得知这个想法的朋友都笑他“太痴狂”：天安门城楼可是寸土寸金，庄严雄伟的地方，怎能开店，你就等着吃红灯吧。

1999 年，新中国成立 50 周年，马克思主义传入中国 100 周年，范鸣强觉得时机到了，他坚定地叩开了天安门城楼管理处的大门。

结果是在范鸣强意料之中，在许多人意料之外，管理处不仅当场同意，还破例对这家书店免收租金。范鸣强凭借着独特的眼光和市场敏感度，抓住消费者心理，想人所未想，做人所未做，不战而胜，赢得了成功和财富。

2. 瞅准时机，当机立断

温州商人天生具有敢闯敢拼的性格，只要看准需求，发现有机可乘，就会立刻付诸行动，斩钉截铁，当机立断。

正泰集团是温州企业中实施信息化系统的先行者。2002 年，正泰选中德国 SAP 公司的 ERP 时，在温州引起了不小的轰动，当时有很多的反对意见，说大家都是游击队出身，搞 ERP 毫无意义。

当时，正泰 ERP 项目的实施有很大的困难。正泰敢上 SAP，这需要很大的投资勇气。并且在国内同行中，还没有一家企业上 SAP 的。正泰是做低压电器的，产品规格特别多。一共有 300 多个系列，5000 多个品种，两万多个规格，基础物料的派生种类更是有 20 多万。因此数据整理的时候非常艰苦。

就是在这种恶劣的条件下，正泰仍然坚持该出手时就出手，第一时间

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当机立断，义无反顾地投入了5000万资金、两年多的时间，还有很多无法计算的人力、物力。

在投入产出比上，正泰认为现在的投入是值得的，这些钱是应当花的。而事实和时间也证明了正泰当时的决定英明，在信息化渗透到全球每个角落的今天，正泰流畅的信息系统将有效地解决管理上的问题，实现企业机制的高效运转。



二、紧跟政策，善于创造机会

有一句话这么评价温州商人——温州人就是肯冒风险，敢于走在政策前面。大多数的温州商人都很注重关注政策变化，紧跟政策步伐，自己创造投资机会。

温州商人能够掌握天时地利的关键因素，因时而变、因地制宜，将生意做得滴水不漏。

1. 紧跟政策步伐，敢于领先

温州经济一直是市场改革的排头兵，温州商人一直是紧跟政策的领跑者。在各个投资领域，温州商人总是最早发现投资商机的人，总是获利最快、最多的人。

温州一家报纸曾专门做过一项调查，结果表明：90%的温州商人都关心政治，60%的经营者“因为某项政策的出台而放弃或者更有信心做某项生意或投资”。艺术家说，世界不是缺乏美，而是缺少发现。同样，温州商人会说，世界上绝不缺乏商机，缺乏的是发现商机的眼睛。

2002年1月1日，欧元在欧盟各国开始正式流通。中国报纸刊登了一张普普通通的欧元照片，温州商人却在这张非常普通的照片上，发现了无限的商机——新版欧元比欧盟各国以前所使用纸币尺寸都要稍微大一点，那现在的皮夹肯定就装不下新币了。

这么细微的发现，在温州商人那里产生了巨大的经济效益。你总是会发现，即使一点一滴的政策变动，在温州商人那里也会引起轩然大波，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们总是时刻关注政策动态、时刻准备起跑、时刻准备投资、时刻迎接着财富的到来。

很快，大批的适合新币大小的皮夹，从温州出口到欧洲，并且大受欢迎。温州人的眼睛里有“针”，可以从政策细微的风吹草动中刺探出商机，并能在第一时间转化成财富。

一个成功的温州商人把每天看新闻联播列为毫无借口、坚决执行的军规。他认为要想把握经济命脉，必须关注政局，新闻联播图文并茂、有声有色，是中国商人的最佳晴雨表。

有一位温州商人说：“你可以不看财经报道，也可以不看焦点访谈，如果你不是做石油和外汇的，甚至你都可以不去管类似 9·11 事件和中东局势这样的新闻，但是新闻联播一定要关注，因为它指导着你下一步的投资方向。”

2. 机会不是等来的，是靠自己创造而来

许多人一生都在等待一个机会，一生都在感叹机会总是不出现在自己面前。然而在温州商人眼里，机会遍地开花。他们认为机会不是等来的，是靠自己创造而来的。

1999 年，在巴黎中国文化周上，温州西服参加了巴黎中华服饰文化展演。9 月 6 日，经国家纺织工业局的安排，5 家服装企业在联合国教科文组织总部与法国男士服装制造业协会进行了交流。

当时，乔顿服饰公司董事长梁辉光与法国世界顶级品牌西服纪梵希（GIVENCHY）公司男装部总经理纪利先生简短地进行了交谈。

梁辉光昂首挺胸地站在纪利先生面前说：“你看我这身西装怎么样？是我们公司生产的。”纪利先生礼节性地看了看梁辉光身上的西服，然后赞许地点了点头。

但是，梁辉光却认为这是一次展示自己产品的机会，他脱下西服递给纪利先生。纪利先生以专业的眼光里里外外仔细地打量了一番。然后他以佩服的口吻说：“不错，不错，这已达到世界中上水平。”

梁辉光趁机说：“我公司年产西服能力达 20 万套，希望今后能为贵公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

司的世界级品牌定牌加工生产。”

当纪利先生听说温州已经有企业为国际知名品牌加工的消息时，当场表示：“OK！本公司已在中国的香港、上海建立合作公司。我们可以通过这两个机构作纽带，把这件事做成。”

纪利先生还承诺，当年率中国的合作者及代表到温州考察。他说：“我对这样的合作充满信心，我认为合作后不仅可将产品在中国市场销售，而且可向欧洲、美洲等国家出口。”

梁辉光先生靠着自己敢于争取的精神，为乔顿服饰公司创造了一个绝佳的机会，赢得了一笔巨大的财富。



三、贴近市场和国情的生意文化

投资市场发展到今天，社会开始呼唤对文化的感动，如果没有文化的内涵，仅仅依靠商业操作是不足以牢牢占领投资市场的。温州商人在投资领域赢得机会后，总是努力创建贴近市场和国情的生意文化，竭力将生意做大作强。

精明的温州商人，在眼观八方地洞察投资市场时，总是能够时刻让自己的生意贴近市场和国情，使文化成为企业的持久魅力。

1. 贴近市场和国情

有人说，温州商人投资成功的最大秘密就是他们能够更贴近中国这个市场的国情，更了解这个市场的水土和脉搏，深深扎根“本土”。他们注重的不是“最好的”，而是“最适合的”。他们明白这样一个浅显的道理——只有先做“土财主”，才能成为“大商人”。

一个温州人到北京卖馄饨，但是他却发现北京人很喜欢吃油条，于是馄饨摊很快就变成了油条摊。

温州有一家电器厂主要生产电烤箱，这种电烤箱是为烤制温州特产烤鹅而设计的。当产品推销到上海的时候，厂家发现上海人不爱吃烤鹅，而喜欢吃烤鸡。于是，厂家马上推出上海人喜欢的大烤鸡，结果大烤鸡一下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子就赢得了上海人的喜欢。

同时，厂家对专门烤鹅的电烤箱进行改进，设计出用来烤鸡的电烤箱，结果电烤箱的销量也不断攀升。后来，当产品推销到其他地区的时候，厂家主要去迎合市场的需求，烤鸭子、烤兔子、烤牛肉紧紧抓住当地市场的需求，甚至在新疆，厂家推出了烤羊肉。因此，电烤箱的销量就一直居高不下。

“贴近市场和国情，我们才能生存、才能赚钱”，这是所有温州商人的观念。有一位温州商人在杭州富阳建了一座温州商城，从设计施工到产业规划，每天都想怎么才能适合杭州人、富阳人的要求，适应当地经济特点和发展方向。

还有一个温州人到上海浦东开了一家上海市圣火实业公司，他发现上海人很节俭，于是，公司门口就张贴了这样一张告示：凡在本公司购买的装饰建材，用剩下的可以原价退还。

结果，精明的上海人纷纷到他店里来购买装饰建材，他也就坐收利润。有人不禁要问，到底是上海人精明，还是温州人精明?

确实，精明的温州人深谙这个道理：适应当地市场的需求，适应中国特有的国情和消费观念，市场就会主动来找你，财富自然也会主动落入你的腰包。

2. 创建优良的生意文化

文化是企业不可或缺的立足点。人是生活在文化中的，生意也是活在文化的积淀中的。创建优秀的企业文化，才会有可持续发展的生意可做，如果忽视了文化，即使红火也只是一时的。

聪明的温州商人很懂得文化的重要性，不管是选择投资点还是将企业做大做强，从不放松对企业文化的培养。因为他们知道，文化的承载量越大，生意的效益释放量就越大。

在温州，谈到企业文化，大家首先想到的都是钱金波。钱金波是温州商人中最钟情于企业文化的人。

1995 年，钱金波创办了永嘉红蜻蜓鞋业有限公司。当时，钱金波一无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厂房、二无产品、三无稳定的市场。但是，即使在这种条件下，钱金波还是把全部的精力花在了企业文化上。钱金波认为技术可以复制，但文化不能抄袭。

当不少刚成立的企业都致力于产品经营、交易、生产等环节时，钱金波却提出了打造文化品牌红蜻蜓的响亮口号，他可谓温商投资文化第一人。

“红蜻蜓编织着五彩缤纷的梦，盛开着我的梦想。或许这是一种对于童年的怀念，或许是一种对生命的吟唱，或许是在生活之中越来越多地渴望飞翔，它让我用毕生的精力去呵护、去守望。”钱金波如是说。

于是，钱金波先投入 20 万元与温州电视台合办了一个红蜻蜓之旅栏目；随后，他又有了红蜻蜓奖学金、红蜻蜓美食文化、红蜻蜓文化家园、红蜻蜓少儿节目、红蜻蜓明星足球赛、红蜻蜓杯山水画比赛等文化项目；接着，红蜻蜓红五月大型文化系列活动又给红蜻蜓企业的文化增添了一道风景线。

到 1995 年底，创办了才 9 个月的红蜻蜓创下了 3000 万元的产值，利润 168 万元。钱金波还设立了全国第一家专门的鞋文化中心——红蜻蜓鞋文化研究中心。

2001 年 5 月，红蜻蜓集团建成了中国第一家中华鞋履文化馆。展馆收集了 300 多件从先秦到民国的不同时期不同民族具有代表性的鞋履。

如今，走进中华鞋履文化馆，你不仅可以欣赏到惬意的秀鞋、三寸金莲，还可以欣赏到先秦的鞋履、明代的军鞋、清代的花盆底鞋等等，情趣盎然，妙趣横生。

2002 年，红蜻蜓又摘取了中国名牌产品称号。对此，钱金波说，是文化之力托起了红蜻蜓。



四、善于利用品牌的力量

可口可乐的总裁曾经豪言：“即使全世界所有的可口可乐制造厂在一夜之间化为灰烬，我也可以靠这个品牌重新建立起新的可口可乐王朝！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这绝非虚言。因为单凭这个品牌的价值可以吸引全世界的投资商为它建立新的生产基地，继而起死回生。品牌是一种隐性的魔力，因为它牢牢锁住了消费者的心。

如今的温州商人，不再只是争取利益、争夺市场。但凡有目标有追求的企业，无一不在努力打造属于自己的品牌，他们深知品牌的力量不可限量。

1. 品牌才是王道

如今的温州商人，人人都知道品牌效益，在他们的心目中，只有品牌才是王道。

皮鞋行业曾经是温州商人永远的伤痛，在过去的 20 多年，温州商人为了争取最大的利益，曾经偷工减料，生产出成千上万的假冒伪劣的鞋子，不少消费者都上过温州“开口”、“断底”皮鞋的当。劣质产品伤了消费者的心，也让温州商人尝尽了害人终害己的苦果。

从失败中奋起的温州商人开始从质量着手，重新打造“温州制造”的品牌。经历了投资初级阶段的优胜劣汰之后，反思中的温州商人开始走品牌路，不断强化品牌在消费者心目中的印象。如今的温州皮鞋业因为有了品牌的支撑，生意才能长盛不衰。

甚至有些温州商人还斥巨资买断了国外鞋类知名品牌的国内经营权。金利来、卡丹路、梦特娇、花花公子、华伦天奴、都彭等都已经被温州老板购买。

2. 提高品牌的含金量

光拥有品牌还是不够的，一个优秀的投资者、企业家唯有懂得时刻竭力提高自己品牌的含金量，才能在激烈的竞争中获胜。好学上进的温州商人，正一步一步地向品牌靠近，向具有含金量的品牌靠近。

温州商人张立成原本只是个初中毕业的礼品厂工人，十几年后，他已经是身价几亿的对外出口礼品厂的厂长。2006 年，35 岁的张立成又把目光投向了长江航运。他先后投资了近 5000 万元，成立了武汉立佳、重庆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

立佳等 3 个航运公司，发展势头越来越好。

张立成在投资航运时，尽管知道这是自己不太了解的领域，但经过细致的考察后，他认为长江航运潜在的发展能力极强，这正是投资者最乐意看到的。

航运毕竟是一个冷门的领域，面对他人的不理解，张立成的解释是："投资不是投机，投资讲究长远利益，而投机则只看眼前利益。对于投资者来说，企业的长期盈利才是最重要的。"因此，张立成在经营上非常注重服务质量和安全性，努力创造自己的品牌，努力提高品牌的含金量。

他认为航运企业是服务型的企业，只有在思想上真的做到为客户着想、努力确保安全才能赢得客户的信任，才能得到更多的市场认可。

他开始主打自己的航运品牌，在质量和服务上做到滴水不漏。不仅如此，他还注重广告宣传和后期服务，斥巨资在各大媒体宣传自己的航运品牌。对于后期的服务，他配备了专门的服务人员，耐心细致周到的服务赢得了人们的一致赞誉。

就这样，凭着对品牌的信心和动力、漫天轰炸的宣传以及良好的服务质量和态度，张立成将自己航运品牌的含金量一升再升，赢得了成功和财富。张立成在提高自我品牌含金量的同时，也提升自我的价值，增加了自我成功的机会。



五、在变化中迅速地决断

世界上所有事物都是处在变化之中，投资市场也是如此。温州人熟知市场总是处在动态之中，他们深谙"穷思变，变则通"的道理。正是这种灵活善变的素质，让他们面临变幻莫测的投资市场时，能够做到迅速决断，绝不拖泥带水，不浪费时间和金钱。

1. 迅速的决断能力

当面临投资市场的变化时，其他人可能还不知所措，而此时的温州商人，已经做出迅速的决断了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2002 年 5 月，美国《时代》周刊报道了中国一位名不见经传的企业家吴伟。吴伟是温州人，他首创了爱侣性保健品公司并雄踞世界同行前十位。

20 世纪 90 年代之前，吴伟的经商之路很是不顺，他期待着出现好的投资项目。机会就这样来临了。

1992 年，北京开办了中国第一家性用品商店，卖的大多是进口货。吴伟赶紧前去考察，对“人需要性工具，就如同口渴了要喝水”的道理感触颇深。在中国，这个不可限量的市场机会刚刚萌芽，等别人做不如自己抢先做。

当时的中国，性是一个敏感的话题，许多人对此都是遮遮掩掩的，但是搞机电出身的吴伟却看准了这个市场，发现了这个市场巨大的发展空间。于是他迅速地做出一个在当时极为惊天动地的决定——自己开发生产性工具。

事实证明了他当时的决断是无比正确的。到 2001 年，吴氏的企业销售额已经占国内市场的 70%，出口 27 个国家。

红顶商人胡雪岩说过“与其待时，不如乘势”。或许在变幻中看起来难办的事情，只要一狠心，居然顺顺利利地办成了，就因为懂得乘势的缘故。成功不可或缺的要素，是培养自己有面临变化时迅速的决断能力。

2. 能进能出

温州商人进退有度，善于权变，在他们看来，条条大路通罗马，能进能出、能屈能伸才是现代商人中的“大丈夫”，不必非得走进死胡同。换一个思路、换一个办法或许就能柳暗花明又一村。

1991 年，25 岁的温州商人谢佐锋独自一人带着温州生产的石雕、瓯绣来到威海。谢佐锋初入威海的时候，威海的工艺品经营商店寥寥无几，他经营的质优价廉的温州工艺美术品深受欢迎，很快打入威海市场。

在威海经营的第四个年头，谢佐锋迎来了其经营场所的第一次转移，也迎来了其战略思路的第一次转变。

1994 年，市区友谊商场建成投入使用。其时，友谊商场一带已是威海

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市经营批发韩国商品的集中地带。谢佐锋认为进商场经营可以让更多的客户了解自己，有利于将生意进一步做大。为此，他从体育路上搬出来，在友谊商场3楼“安营扎寨”。

2002年6月，由于种种原因，友谊商场易主。谢佐锋迎来了战略思路的第二次转移，在这一次，谢佐锋将温州商人能进能出的优良才智展现得淋漓尽致。

谢佐锋决定选择新的经营地点。他在新威路上的万瑞达商厦租下300多平方米的经营场地，并调整客户群的定位，以旅游团购客户为主。

由于自己的工艺品经营规模越来越大，再加上威海的知名度不断提升，来威海旅游的人数激增。从2002年开始，烟台一家旅行社主动联系谢佐锋的公司做旅游定点商店。后来他主动出击联系青岛、威海的旅行社，使自己的公司拥有了稳定的客户群，生意也越做越大。

能进能出的温州商人求新善变。谢佐锋重新挖掘了新的客户群——团购。“变则通，变则活”，这一变为谢佐锋变出了大市场、带来了大收益。

第三节 好风凭“借”力，送我上青云

记得《红楼梦》里薛宝钗填柳絮词时，凭着一句“好风凭借力，送我上青云”赢得满堂喝彩。聪明而善于投资的温州商人都知道“借力”的妙处。

会“借”是温州商人的一种手腕，借别人的金钱、智慧、力量直至各种社会资源用于自己的投资、用于提高自己的赚钱能力。他们借他人之光，照亮自己的“钱”程；借天下之大势，赚天下之钱财。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一、借“鸡”下“蛋”，多多益善

要想投资，要想创业，手中却没有足够的资金怎么办？这个问题从前是很多温州商人的大难题。然而，如今资金不足再也不是温商的难题了，温州商人已经懂得了借“鸡”下“蛋”的道理。

温州商人深谙借钱、贷款的力量，加上他们善于投资、善于经营，从而达到了钱生钱的目的。

温州威力打火机有限公司董事长徐勇水的成功发家就源于那最初借来的 3 万元启动资金。

1988 年，从部队退役的徐勇水回家创业，那时的徐勇水满怀信心和希望，打算在家乡温州大展宏图。可是现实总是残酷的，家境普通的徐勇水只能凑到仅仅 2 万元人民币，创业资金太少了！

但是徐勇水没有气馁，他决定借鸡下蛋，借钱生钱，他相信自己一定可以成功！于是借来的 3 万元款子寄托了他所有的希望。

成功后的徐勇水曾自豪地宣称：“那时候，打火机厂就像印钞机！”虽然夸张，却是事实。徐勇水凭借着自己借来的资金，找准投资目标——打火机。从最初的艰难起步，到后来的产量一路狂飙，徐勇水的生意滚雪球般膨胀起来，并从给外国企业定牌生产发展到开发出自己的品牌。

目前，徐勇水的威力打火机有限公司已成为温州的龙头企业，日产打火机 3 万只，98%出口日、韩、欧洲。

如今的徐勇水，凭着当初的借钱起步，已经拥有了亿万身家。

1986 年，年仅 21 岁的林华乐从温州带着几千元到安庆做起了眼镜生意，先租了两个柜台卖眼镜，生意平平。面对几家老字号国有商业店铺的竞争，他决定从北京购进当时安庆最先进的电脑验光机，为此，他借了 8 万多元，每月的利息压得他喘不过气来。

有一次，因为没有钱交房租，眼镜店的电源被强行切断。在资金压力下，林华乐没有退缩，而是迎头赶上。在经营最困难时，林华乐借助老乡的力量，又借了一笔钱做广告宣传。就这样，他艰难地度过了债台高筑的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一年，林华乐的大明眼镜店在安庆渐渐小有名气，生意也慢慢红火起来。

在温州，刚刚毕业就自己创业的年轻人比比皆是，这里面有些人的资金是父母提供的，大部分人的资金则是靠借贷而来的。一个 22 岁的温州女孩刚从旅游职高毕业，投资几十万元开了一个旅行社，大部分资金都是借来的。

既没有关系，也没有背景，为什么会有人借钱给一个初出茅庐的小女孩呢?“在温州，只要你能说出好的生意项目，钱不是问题”，这是大多数温州人的心声，大多数温州老板创业之初的本金都是向亲友募集来的。

借别人的“鸡”为自己下“蛋”，多多益善。这是很多温州商人的赚钱理念。



二、巧妙的“借”

有这样一个叫作“石头汤”的故事：在一个风雨交加的夜里，一个穷人到一个富人家中乞讨。富人家的厨娘命令他立即离开，穷人立刻装出一副可怜的样子恳求说：“我可不可以在厨房的炉子上烤烤衣服?”厨娘动了恻隐之心，把他放了进来。

烤了一会儿火，穷人的身体暖和了起来。他对厨娘说：“您能不能把小锅借给我，让我煮些石头汤喝?”石头还能煮汤？厨娘的好奇心顿时被勾了起来。为了看他怎样煮石头汤，厨娘把锅借给了他。穷人马上找了一块石头，放在锅里煮了起来。

刚煮了一会儿，又请求说：“麻烦您再给我加点盐好吗?”厨娘又给了他一些盐。接下来，穷人又要来了香菜、薄荷。最后，厨娘还把一些碎肉末放到了汤里。

汤煮好了。穷人把石头从锅里捞出来扔掉，美滋滋地喝起了这锅“石头汤”。

很多的温州商人，就是运用自己的智慧，采用巧妙的借法为自己煮上了一锅鲜美的“石头汤”。

2001 年，温州人林小芬打算开家咖啡店。于是，她做了市场调研，准

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

备加盟上岛咖啡。林小芬与上岛咖啡联系上了，同时她在温州市半腰桥找好了店铺，万事俱备，只等上岛咖啡派技术人员过来了。

但是，令人意想不到的是：咖啡店要开业了，上岛咖啡原先计划好的技术人员却因为种种原因不能及时到位。这可急坏了林小芬。

怎么办？原计划的开业日期无法开业，这对开店来说可是大忌。而且，高额的租金使林小芬不能安心地等待上岛咖啡方面的技术人员。

于是，林小芬只好自力更生，“擅自”做了一些变动。她采用巧妙的借用外力的方法，使得自己的咖啡店起死回生。

林小芬先跑到广州去物色菜单和厨师，然后请厨师根据温州人的饮食习惯对菜肴结构进行了调整，聪明而巧妙地借用外界厨师来打造属于自己特色的咖啡品牌。就这样，一份融合“咖啡牛排、广东小吃、温州风味”的菜单就新鲜出炉了。

2001 年 11 月，林小芬的上岛咖啡准时开业。但是，与大多数的上岛咖啡不同的是，林小芬的上岛咖啡只是挂了上岛咖啡的招牌，提供的菜肴却多了几分不同，而这正是林小芬的特色。

林小芬无意中打破了传统意义上咖啡店的形象，巧妙的“借”使得她的咖啡正好迎合了温州人的口味。林小芬的上岛咖啡一下子就受到了温州人的追捧，许多温州人约朋友喝茶，都喜欢去林小芬的上岛咖啡店。

小店的成功使林小芬意识到，脱离上岛咖啡也许是一个更好的选择。于是，她赶紧在香港注册了香港拉芳舍国际集团有限公司，并在国内申请注册拉芳舍商标。从此，林小芬开始了自己的事业。

如今的拉芳舍已经作为温州市餐饮企业的唯一代表，被编入《中国餐饮年鉴 2005 年卷》。而一切成功的缘由，都在于那时温州商人林小芬聪明的巧“借”。



三、依附大企业求发展

温州商人特别注重与国内外知名大企业合作，利用大企业的技术和品牌来壮大自己。温州的很多如今已发展壮大的企业，起初都是靠着直接依

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

附于国内外大企业而求得了发展，借用它们的资源和力量赢得了自己的成功。

王金祥走的就是一条依附大企业求发展的道路。2002 年，温州的三四千家鞋厂开始出现了疲软的状态，业内流行的字眼是“挺”，大家都在精心算计着如何挺过市场的寒冬。在这种情况下，只有 1200 万元资本的王金祥决定“傍”上双星集团这个“大款”，走一条“依附大企业发展”的道路。

2002 年 5 月，王金祥拨打了双星总裁汪海的电话：“给我十分钟，我想见见您。”汪海为他的诚心所感动，答应了。到青岛之前，他仔细研究了双星的情况和鞋业界“大佬”汪海的资料，并向很多人了解了汪海的性格。

王金祥与汪海见面简单客套后，他单刀直入：“双星在橡胶鞋、旅游鞋执行业之牛耳，但在皮鞋生产方面可圈可点处太少。目前，双星皮鞋市场占有率太低，遮挡了双星品牌的光芒。”

此时的汪海知道王金祥所谓的“公司”只有一个人，既没有厂房、生产线，更没有员工车间，有的只是“创新观念”。正是这种“创新观念”打动了汪海，他认定这个年轻人是个创业人才，能干出一番事业。

就这样，王金祥十分钟搞定了双星的商标经营权。汪海对王金祥说：“双星根本不在乎这 1200 万元，如果要卖皮鞋品牌，光一个区域的经营权就要几千万元。双星看中的是你的市场运作能力是否能在六年之后给双星带来品牌增值。”

在之后短短的 4 个多月，王金祥借用双星这个大企业的响亮品牌，采取了一系列的动作：回到温州，到工商部门注册公司；寻找专业的代理商，构建双星皮鞋的营销网络；根据不同的皮鞋类别，找到 20 多家皮鞋厂贴牌生产。

就这样，因为有了双星这个大品牌的大力支持，王金祥仅仅在四个月内就在自己的经营区域内转手建立了 20 多家代理商、16 家分支机构，并收购了当地一家皮鞋生产线，卖出皮鞋几十万双，成为温州皮鞋市场的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“快鱼”。

浙江长江电子有限公司的总经理刘建也就是一个善于借力大企业求发展的人。20 世纪 90 年代中期，刘建国成为了美的空调的浙南总代理。从此，刘建国把自己与美的紧密地联系起来了。

因为有了美的这个大品牌的支撑，很快，刘建国的空调销售额高达 8000 多万元。短短的时间内，刘建国就创办了长江空调配件厂。

2000 年 9 月，长江家电有限公司与长江空调配件厂合并，组建为浙江长江电子工业有限公司。不到 4 个月的时间，刘建国又自主研发了新型智能豆浆机，并利用美的遍布全球的销售网络，迅速将产品推向了市场。难怪刘建国称他事业的风帆是借美的的好风而扬帆的。

正泰集团董事长南存辉曾经说过：做好“借”字文章，做好“联”字文章，借脑袋、借人才、借智慧、借资金，我觉得绝对是聪明的做法。经商创业需要的资源太多了，资金、技术、人才、智慧等等，缺少哪个都不行。但是，很少有人在创业的时候能够拥有全部的资源，因此，向他人借力是经营的第一步。

而大企业在发展的过程中，已经拥有了我们所需要的很多优秀资源，此时，如果懂得依附、善于借用，那么自己企业的发展就会顺风顺水，困难减少很多。



四、无中生有

很多温州商人在投资创业之初都是白手起家。精明的他们靠着一个“借”字借壳上市、借船出海。他们每借一次，都能使自己的财富随之扩张。聪明无比的温州商人，创造了一个又一个白手起家、无中生有的商界奇迹。

在温州，陈定模被称为“龙港镇的缔造者”。他用自己的聪明勤劳和一个“借”字创造了一个无中生有的创业神话。

1984 年，陈定模被任命为龙港镇的党委书记，他的任务是把龙港建成城镇，而上级给他配备的力量是 7 个干部和 3000 元的开办费。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当年的龙港镇给人的印象是这样的：一条弯曲的老街，到处坑坑洼洼，两旁是破败的房舍，再就是一大片肮脏的水滩和一条江。

现在，龙港镇变成了一个楼房鳞次栉比、低压电器企业一家挨一家的繁荣的现代化工业园区。陈定模像变魔术般借众人之力变无为有，完成了看似不可能的任务。

陈定模是用看似虚无缥缈的“决策”来借钱的，他提出了“谁建设，谁投资，谁受益”的办法，创造性地进行了土地有偿使用的实践。

1984 年 7 月 14 日，《浙南日报》头版刊出了《龙港镇也来个对外开放》的新闻，报道龙港对外开放的优惠政策。与此同时，龙港组织了 40 余人的“宣传队”，带着龙港镇的规划图到附近的区、镇宣传，强大的“龙港旋风”席卷了平阳、苍南两县，并影响到文成、泰顺、瑞安等县市。

荒凉了几千年的龙港镇沸腾了，镇政府“二户一体”进城办公，天天集市似的挤满了人。人们争着把一捆一捆的钱送过来。

到原定的截止日期 12 月 31 日，人们仍排着长龙争着交款，镇政府只得将交款时间延迟到 1985 年元月 1 日凌晨，最后共收取公共设施费近千万元，龙港镇一夜之间变出了一个“建设银行”。

温商中有很多“空手套白狼”的高手，他们借别人的资本、别人的渠道赚取可观的利润。凭着一个简单的“借”字，温州商人使没有畜牧业的水头镇、郭溪镇成为全国最大的皮革生产基地，使不产棉花的龙港镇、宜山镇成为再生棉布的生产基地。

犹太金融巨子摩根说：“推动社会进步的不是政治，也不是法律，而是金钱!”温商敢于借钱、勤于融资、借势借力的精神使温州的经济活了起来，使温州的活力像空气一样无处不在。

温商重新诠释了“没有枪，没有炮，敌人给我们造”的内涵：没有资源，我们向市场要。温州人认为在雾中驾驶时，跟着前车的尾灯灯光行路会容易得多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



五、负资本也能发展

“用好自己的资本，善用别人的资本，用活今天的资本，巧用明天的资本”，这是很多温州商人的口头语。正是在这种观念的指导下，很多温商能在零资本甚至是负资本的情况下，投资成功，赚得盆满钵盈。

很多的温州商人是在缺少资金的负资本中发展起来的。他们“少花钱多办事，不花钱也办事，花别人的钱办自己的事”，真正实现了从贫穷到富裕的一大跨越。他们善于借债，有足够的自信来用别人的钱实现自己的财富梦想。

闻名全国的低压电器生产企业——温州正泰集团的董事长南存辉出生在一个贫困的农民家庭，13 岁的南存辉初中刚刚毕业就不得不辍学当起了修鞋匠。

有一段时间，温州柳市的低压电器创业风起，南存辉找到他的好朋友胡成中以及其他几个朋友，用四处借来的钱，在一个破屋子里建起了一个作坊式的“求精”开关厂。

正是这借来的钱，让南存辉在负资本的情况下得以发展下去。那时，即使没有资金，南存辉也毫不气馁，他坚信自己一定能让这借来的钱一滚再滚，自己一定能获得投资创业的成功。

10 年后，这个贫困的农家孩子已经成为正泰集团的董事长。昔日的修鞋匠已经变成资产达 60 亿元，销售额达到 150 亿元的大企业的董事长。

而如今的正泰集团，实力已经在低压电器行业里跻身中国第一、亚洲第一和世界第三。正泰集团还在北京和上海建立了高新科技企业，在美国“硅谷”注册成立了科研机构。正泰商标被认定为国家驰名商标，产品销往 30 多个国家和地区，并被国内 20 多个省、市技术监督部门列为免检产品。

谁能想到，当年的一个小鞋匠能把一个家庭作坊式的小厂发展成为一个世界级的大企业呢？谁又能想到，这样一个靠着负资产创业的小伙子，能达到今天这样的成功呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张远亮是千千万万温州商人中的一员：没有知识，缺少资本，年纪轻轻就远走他乡，凭着自己的坚韧、勇气和借来的资本一点点把生意做大。

张远亮出生在农民家庭，有 5 个兄弟姐妹，他是老大，家里非常贫穷。当时，许多邻里和同乡开始外出做工赚钱，改变生存状态的强烈愿望使张远亮毅然地加入了这场外出的淘金之旅。刚开始，张远亮在温州城里一家店里跟人学裁缝，后来给一家家庭作坊式的服装店做小工。

1985 年，张远亮随一位朋友去了法国巴黎，在一家温州人开的皮包店做工。那时的张远亮满脑子都是赚钱的欲望，既然有朋友牵线，巴黎就巴黎，哪里都不是为了钱和生存？这种简单的念头竟给了他无畏的勇气。

那批去法国的温州人很多，身份也各异：工人、会计、农民、手工业者、个体商人。那时几乎要借钱买机票的境况，注定了张远亮和他的同伴们无一例外地要从皮包厂和餐馆的苦工做起。这是当时华人仅有的两档生意——规模不大，经营状况良好。

一切从头学起。张远亮学得非常卖力，在那种囚徒般的艰辛中，张远亮很快就学得一副绘图、剪裁的好身手。到后来他做皮包的速度之快，在巴黎同乡里都出了名。

后来张远亮开起了属于自己的小厂——飞天皮包厂，六十几万的投资都是向朋友们借来的。凭着这借来的 60 万，张远亮跌跌撞撞地开始了自己的创业历程。他坚信，自己一定能靠着自己的努力，将飞天皮包厂发展壮大。

起初创业的艰辛可想而知，张远亮甚至依靠捡犹太人丢弃的布头做成小钱包出售，以维持企业运营。同样的皮包，张远亮总是卖得比别人便宜几块钱，很快，张远亮的皮包品牌在市场崭露了头角。

到了 20 世纪 80 年代末的时候，张远亮的飞天皮包厂的订单已经像雪片一样多了起来。

温州商人张远亮就是这样，凭着借来的投资创业资金，开始了自己的生意，创造了负资本也能打天下的神话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四节
新兴产业带来的先机

20世纪40、50年代以来，新的科学技术突飞猛进，特别是电子信息技术得到日益广泛的应用，标志着人类社会进入了技术革命的新阶段。而如今，放眼世界，各个国家无一不在发展新兴产业，发展新兴产业是提高全社会效率、增强综合国力的需要。

当然，在如此好的时机下，富有远见的温州商人是不会无动于衷的。选择合适的进入时机对在新兴行业内进行的竞争至关重要，早期进入者虽面临高度风险，但在另一方面也可能面临较低的进入障碍和丰厚的收益。

近年来，温州商人在深谋远虑之后，开始将资金大量转战新兴产业。干一行专一行，温商在新兴产业方面的成就令世人刮目相看。

一、新兴产业，时代的宠儿

新兴产业是指随着新的科研成果和新兴技术的出现、应用而产生的新的部门和行业。现在世界上讲的新兴产业，主要是指电子、信息、生物、新材料、新能源、海洋、空间等新技术产生和发展起来的一系列新兴产业部门。

新兴产业的出现，仿佛一道闪电，划破了时代的天空，由它所带来的一系列反应让人们欣喜不已。新兴产业，真可谓是时代的“宠儿”。

1. 分类

(1) 新技术产业化形成的产业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

新兴产业新技术一开始，属于一种知识形态，在发展过程中其成果逐步产业化，最后形成一种产业。比如说生物工程技术在 20 世纪 50、60 年代或者更早的时候，它只是一项技术，而现在成为生物工程产业，并让这些成果服务于社会，比如生物工程产业、IT 产业。

（2）用高新技术改造传统产业

现在新技术改造传统行业，比如改造钢铁行业，就成了新材料产业，生产复合材料以及抗酸、抗碱、耐磨、柔韧性好的新兴材料。同样，用新技术改造传统的运输业，变成现在的物流产业。这些产业改造的核心，是使经济效益比传统产业有较大幅度的提高。

（3）将社会公益事业进行产业化运作

是指将社会公益事业当做一种产业来运营、运作，使其产生效益，比如传媒业、教育产业、医药业。

2. 特点

新兴产业由于带有明显的时代性，从而有不同于其他产业的地方。

（1）没有显性需求。在产业处于朦胧当中，或者是在超前的五年中，没有可精确描述的属性。

（2）没有定型的设备、技术、产品以及服务。

（3）没有参照。

（4）没有政策。

（5）没有成熟的上游产业链。

3. 作用

（1）对经济发展有重要的战略意义

人们对于高层次的文化生活的需求没有得到满足——享受教育的权利没有得到充分满足，希望得到高层次的医疗保障的需求更没有得到及时满足。那么怎么办？只有通过发展新兴产业来解决。

（2）能增加有效供给

国民经济的发展就是供给与需求的平衡。我们在启动内需的过程中、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在经济紧缩的情况下，特别是在近几年世界经济衰退趋势比较明显的情况下，增加有效供给是进一步启动内需、保证国民经济持续发展的重要动力。如何增加有效供给呢？就是要启动新兴产业。

（3）提高全社会的效率、增强综合国力

把市场能够解决的事情，都要交给市场解决，不要有太多的市场准入障碍、太多的政策约束，对外开放的同时也对内开放、对民间资本开放，把能够产业化运作的行业推向市场，这样才能有效地提高整个社会的效率，增加国家财富的新来源，为国民经济发展增加新动力，提高综合国力。



二、温商思维的变迁

三十年河东，三十年河西。温州商人的思维也随着时代的进步而不断变化。以前的温州商人认为利益高于一切，甚至于在温州产品中出现了大批的假冒伪劣商品。而如今的温州商人开始重视企业发展的长远利益。于是乎，占据天时地利人和的新兴产业成了温州商人的首选投资目标。

在历史上，温州的民营经济在发展初期，曾因技术、管理或者其他原因，而放松了对产品质量的要求。温州商人更是以追求短期效益，而不注重企业文化、社会责任而臭名昭著。

在温州 30 多万家中小企业当中，绝大部分是劳动密集型的传统产业，具有“高能耗、高污染，低技术、低收益”的特点。

面对劳动力成本上升，原材料、能源价格的持续上涨，土地瓶颈制约严重，美国、欧盟等许多发达国家采取反倾销、反补贴、技术壁垒等手段实施贸易保护等等这些情况，我国产品外贸出口更加困难，温州低成本、低价格的制造优势就不复存在了。

但是事物是发展的，我们不能只用历史的眼光来看待问题。现在温州的民营企业普遍重视产品的质量，把产品质量看作是企业发展的前提，许多温州企业都拥有了自己的产品品牌，并开始竭力打造一个优良的品牌，使之产生良好的品牌效应。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实为了追求利润而不择手段，是市场经济发展初始，市场无序竞争、规范真空的时期必然会出现的一种现象。这是当时的国内经济环境决定的，我们不能因为温州民营企业曾经有过这样那样的问题而否认其对中国经济发展做出的贡献。

时代在一步步前进，温商也在一点点进步。如今的温州商人开始把长远的目光放在新兴产业这块肥肉上。其实，我们是应该庆幸的，因为温商的如此做法，是利民又利己的。温州进入了一个高速增长期，这里越来越成为财富的代名词。我们以往对温商目光短浅、很少有远见卓识的偏见也应该去除了。



三、温商一出，谁与争锋

温州商人被称为中国最具活力的商人。在向新兴产业转型的过程中，温州商人更是展现了其最大的活力，在新兴产业的投资领域一路领跑。所谓“温商一出，谁与争锋”。

落户广西融水苗族自治县的“世界苗都”项目就是由温州商人徐加相投资的。“世界苗都”是大型文化产业项目，包括世界苗族博物馆、原状村寨生态博物馆群、玉融古镇活态文化博物馆、明清水城活态文化博物馆等，估算投资 7.8 亿元人民币，项目开发建设周期为 8 年。

文化旅游产业是 21 世纪的朝阳产业，在丽江、凤凰、香格里拉等地区声名鹊起的今天，越来越多精明的温州商人从中受到启示，开始把眼光投向民族地区。

“世界苗都”这个构架庞大的项目的前期论证、运作从 2004 年就开始了，设计策划者是广西社会科学院的过竹先生。设计策划是根据融水乃至苗族地区的文化资源、旅游资源以及我国休闲产业的发展趋势。

为此，他们考察了如丽江古城、凤凰古城、阳朔西街、黄姚古镇、丹洲古城、扬美古镇等，分析这些地方的成功之处，以及还有哪些可发展空间等。

当初的投资竞标是激烈的，然而温商徐加相却凭着其雄厚的资本和不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

懈的努力，终于得以竞标成功，成就了一段温商投资新兴产业的佳话。

按照规划，“世界苗都”是一个以文化旅游为平台、以旅游地产为产业依托、以世界苗族地区物产贸易为可持续发展动力的综合性项目，所形成的最终产品是两大块：一是县城的真仙岩世界苗族博物馆、玉融古镇活态文化博物馆和明清水城活态文化博物馆，二是山里的原状村寨生态博物馆群。

“旅游休闲”是项目主题，其中一个重要口号是“苗岭水乡·休闲天堂”，工作重点是运营古镇水城，比如说项目建成之后，把古镇水城同时打造成为世界各个苗区物产的集散地。

温州政府部门更是尽力出台了鼓励优惠的政策，积极培育新兴产业，比如石化、IT、生物工程、新能源，以利用好庞大的资本，助力当地产业升级。

从煤矿退回来的资金不少进入了新能源产业，比如太阳能领域。对于在外的温州民间资本回乡投资，特别是向高新技术、环保产业领域的投资，当地政府进一步消除进入障碍，给予政策支持。

因为有了政府的支持，温商转向新兴产业的投资更是如有神助，所向披靡。

敏锐嗅觉的温州商人也把目光放到了两江新区，他们看中的不是房产市场，而是汽车配件、信息产业等领域。

温州重庆商会会长徐雪到温州后，有不少的温州籍老板来找到她向其咨询关于两江新区投资发展的政策和细节。他们开始关心现在这个区域内已经有哪些产业和项目，政府对未来规划的发展重点会是什么，他们关注的重点是这个新兴产业投资项目的未来发展，而不再是只关注眼前利益。

不少的温州商人都表现出强烈的愿望想到两江新区发展汽车配件、信息产业等新兴产业领域。因为他们清楚，按照两江新区的产业布局，它将依托较好的产业基础、技术力量、产业工人条件壮大汽车摩托车、装备制造、电子信息、仪器仪表等优势产业，积极争取国家支持，实施“5＋3”战略性布局，即轨道交通、电力装备（含核电、风电等）、新能源汽车、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国防军工、电子信息等五大战略性产业布局，以及国家级研发总部、重大科研成果转化基地、灾备及数据中心等三大战略性创新功能布局，加快培育一批高成长性新兴产业集群。

而结果也证明了温商的雄厚力量，最终两江新区的新兴产业项目由温商抱团竞得。



四、占得先机，硕果累累

伴随着如今的经济快速发展，温州新兴产业正快速奔跑，在抢夺新一轮发展的“制高点”中、在占得先机中赢得累累硕果。

2010 年 5 月，温州市统计局数据显示，一季度，温州市新能源、新材料、环保等新兴产业完成规模的工业产值达 17.48 亿元，同比增长 56.8%，高出全行业平均增速近 30 个百分点。

华峰集团、华仪电气、伟明集团等所引领的温州新兴产业群的发展已经明显进入到了一个良性的轨道上。它们占得先机，为温州的新兴产业投资树立了榜样，也给温州商人带来了前进的动力。

1. 新能源产业：华仪电气

华仪曾于 2007 年向智利出口三台 780 千瓦风电机组，在 2010 年 2 月智利发生的里氏 8.8 级地震中，临近震源的华仪机组安然无恙，而其他机组受到不到程度的损坏。智利方面对华仪非常认可，当即决定采购两台新的 1.5MW 风电机组。而紧随智利之后，华仪已经开始拓展白俄罗斯、巴西、哈萨克斯坦等新兴市场。

2. 新材料产业：华峰集团

作为国内最大的聚氨酯生产企业，华峰集团正拓展聚氨酯产业链。最近一个出成效的项目是华峰与德国普恩公司合作投资的聚氨酯保温材料项目，已于上海投产，年产量 50 万立方米，是亚洲规模最大的聚氨酯硬泡生产基地。

这种保温材料是聚氨酯的附属产品，华峰的产品门类越来越丰富，目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前研发生产聚氨酯树脂（鞋底原液、革用树脂）、聚酯多元醇、聚氨酯弹性纤维（氨纶）、合成革和超纤合成革等系列产品，并且华锋更有意不断拉长做深产业链条，这些涉及聚氨酯的上下游产品正产生更强的聚合效应。

3. 环保产业：伟明集团

临江电厂二期工程一年后将投产、琼海电厂伟明EPC项目的样板工程投产、昆山电厂二期工程近日投入正式生产……伟明集团十年掘金垃圾发电，结出累累硕果。

随着城市的发展，既环保又见经济效益的垃圾焚烧发电厂成了当地政府青睐的投资项目。作为城市一项带有公益性质的产业，当地政府在税收上都给予大力的支持和鼓励。伟明集团较早地捕捉到此商机并于2000年在温州投产第一座垃圾焚烧发电厂，随后逐渐向国内市场铺开。

目前，公司业务范围已遍及沿海地区的浙江、江苏、河北、广东、海南等省，拥有项目年垃圾处理能力超过380万吨，已发展成为国内生活垃圾焚烧处理行业龙头企业。

第五节
民间借贷资本，不能不说的欢喜与隐痛

温州向来被视为民间金融发展的标志性区域。曾有人做过调查，在温州有89%的家庭（或个人）和56.67%企业参与民间借贷。

温州商人的最原始投资资本都是来源于民间借贷资本。民间借贷资本为温州商人带来了投资的可能和契机，让温商欢喜不已；同时，由于种种因素，民间借贷资本也为温商的声誉和投资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

带来了恶果，成为很多温州商人内心的隐痛。



一、温州民间借贷资本为何如此活跃

温州发达的民营经济积累了相当丰厚的民间资本。民间资金主要来自于经商者在生产经营过程中的积累，侨属侨眷的自有资金，城乡居民的劳动收入和历年的积蓄，从亲戚朋友和银行借入的资金等。民间资本是温州社会资本的主体，改革开放以来温州的经济发展、工业化和城市化都主要依靠民间资本。

温州民间借贷资本之所以如此活跃，有其自己的原因。

1. 企业资金链趋紧

国家加强宏观调控后，一些企业产品销售和货款回笼受到一定影响，正常资金周转困难。在经济局部过热的情况下，一些原材料价格上涨较快，增加企业的存货资金占用，成为加剧企业资金周转困难的又一重要因素。

2. 信贷资金趋紧，信贷政策调整

2004 年 4 月以后，温州银行业金融机构对信贷治理政策进行了重大调整，适度控制信贷增长、上收信贷资源配置权限、加强贷款风险治理。5 月 1 日以后，温州银行业金融机构普遍提高了贷款利率的浮动幅度，总体利率水平上浮幅度在 20%左右。

这样一来，一些企业的资金需求无法从银行得到满足，便转向民间借贷。一方面是紧缩的银行信贷，一方面是活跃的民间借贷市场，温州的民间借贷市场迎来了一场新的繁荣，在市场经济中扮演重要的角色。

因为有了民间借贷资本的存在，才使得温商能够得以维持企业生存，帮助企业更快更好地发展。如果单单依靠信贷资金，那估计很多温州企业都已经濒临倒闭，温商的投资创业也不会如此顺利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



二、民间借贷资本带来的欢喜

从地产到煤矿，从棉花到油井，温州人似乎总是能敏锐地察觉到新的投资热点，在短时间里聚集起资金，快速投入到看好的项目，并使资金的价值得到最大限度的应用。而这一切都来源于民间借贷资本所发挥的重要作用。

1. 丰厚民间资本孕育了一大批民营企业

温州的正泰、德力西、人民、天正、康奈、奥康、红蜻蜓等这些如今上规模、上档次的知名企业，在创业初期都是靠自筹和民间借贷资金发展起来的。

在改革开放初期，温州丰厚的民间资本不仅孕育了一大批本土的民营企业，也孕育了一支闯荡全国市场的经商队伍。目前至少有 160 多万温州人在外经商，投资办企业，这些在外投资者的原始资本大都靠自筹，并主要来自于民间借贷。

2. 民间借贷仍是小企业融资主渠道

1998 年之后，温州的民间金融进入了活跃发展时期。据中国人民银行温州支行于 2002 年 1 月进行的一次调查，按 2001 年末温州中小企业贷款余额 400 亿元计算，中小企业借入的民间信用约为 170 亿，企业创业资本中以业主个人名义借入的民间借款约为 125 亿元。

对于小企业来说，民间借贷资本永远是它们的救世主。小企业由于发展缓慢，资金不雄厚，期望得到信贷资本支持的机会可谓微乎其微。而民间借贷资本的门槛要低得多，为小企业的发展带来了极大的便利，也使得小企业有了发展成为大企业的可能。很多温商对民间借贷资本是感激不尽的。



三、不能不说的隐痛

同时，温商由于大量利用民间借贷资本，也给自己的商业之路带来了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一系列障碍。温州民间借贷资本成为温商的隐痛，因为民间借贷资本存在一些潜在的风险。

由于民间金融中介组织多处于无序的地下经营状态，很容易发展成为非法吸储放贷的私人钱庄。尤其当民间资本市场被一些投机食利者和金融诈骗分子所利用时，会引发局部的金融风险和一系列的社会问题。

尽管近年来一些企业借款的风险防范意识有所提高，同时真正发生违约的例子很少，但多数民间融资机构由于治理水平、人员素质等因素，注定了自身规避风险能力的先天不足。假如民间借贷行为演变成一种群体性的社会游资行为，将对区域经济乃至国家金融的健康发展造成冲击。

由于民间借贷的利率高达月利12%，这使得借款项目必须高达30%以上才有利可图。目前企业利润普遍不高，而民间金融体系的客观存在往往是与区域性的经济发展息息相关的。

一般而言，在中小企业经济较为发达的地区，中小企业的资金需求水平较高，在供给相对不足的情况下信贷利率也必然高，但企业较高的盈利水平为其承受高利率提供了可能。否则的话，高利率水平将会使区域性信贷市场无法持续性地运转。因此温州商人纷纷走出温州，在全国各地各行业进行投机活动。

目前，温州房产投资客对房产投资的偏好几乎到了无视风险的程度，对政策频频调控下的上海房产依旧热情。在房产投资领域，有多少温州资金流入，任何机构都没有准确的统计数据。

2004年温州一家媒体组织的温州投资团成立，温州的投资人是按照报纸上的广告信息参加的投资团，这些投资者大部分都是温州的普通市民，有家庭主妇也有温州近郊的农民和中小企业主，因为人人都参与投资，因此每一次投资团出手，资金总额都不会低于5000万元。

温州的老百姓，哪怕是个普通的家庭妇女，她都敢拿出钱投资到一些所谓集股集资的项目里面去，能够获取固定的、高于银行存款的回报。

因为首先，温州人敢冒风险，只要回报是高的，我愿意冒这个风险；其次，温州资本特别是民间的资本，它凭的是一种诚信。从银行借了不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还，无非是打官司，但在民间如果你借了不还，你这个人在温州就永远立不住脚了。民间就是江湖，江湖有它自己的一套标准。

当前在温州外流的民间资本中，小煤窑已经成为新的投资热点。其中有的人甚至开出2分的高利来向亲友借贷。因为自2004年以来，全国煤炭供不应求，价格节节高升。投资者往往可以获得3～10倍的巨额利润。

虽然表面上有相当高的回报，但是潜在风险却相当大。开采煤矿向来是高风险行业，一旦煤矿发生瓦斯爆炸、塌方或贫矿，往往会使投资者血本无归；更何况，国家向来对小煤窑采取限制政策，假如政策收紧，投资者也将面临亏本。

温州的资金来源主要是靠民间借贷，这种代理关系势必催生出代理风险。因为外地投资一旦亏了，代理人可以向出资人隐瞒实情，甚至再次借贷进行下一个投资，以抵补亏空。一旦周转不过来，就会产生多米诺骨牌那样的连锁反应，最后血本无归。

温州民间借贷资本存在着其特殊的“死穴”，那就是它为了追逐利润经常游走在法律边缘，时不时地伸出脚去踩一下“雷区”，那些“地下钱庄”、那些“高利贷”都因为踩错了步点儿而变得“非法”、变得危险。

中国人民银行温州市中心支行监测的数据显示，2010年1月份，温州地区的民间借贷的平均年息在14.124%以上，这一利率水平比目前银行贷款7.47%的年利率高出了一倍。

飞跃集团的倒闭就是源于其为了寻求周转资金，偿还银行利息，而向民间借贷上亿元短期资金，然而长期业务不振让飞跃已经无力偿还银行和民间的借贷款，无奈之下向政府申请破产。

比较高的利贷率身会带来风险，因为民间金融本身存在风险：第一，它有法律上的风险，因为民间金融目前在我们国家是不受法律保护的；第二，利率比较高，从而使借贷产生风险。

四、解决才是王道

温州民间借贷资本的隐痛给温州商人带来了极大的障碍和苦衷，如何

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

解决这些问题，是当今所有温州商人事务中的重中之重。

如何更好地利用民间资金、防范地下金融的风险？2008 年 5 月 8 日，银监会和央行联合发布《小额贷款公司试点指导意见》，允许自然人、企业法人和其他社会组织投资设立小额贷款公司，这一指导意见的出台让原先一直处于地下的温州“私人钱庄”有机会转变成为阳光下的合法生意。

温州商会会长周德文说：“在我熟悉的圈子里，就已经有不少的民营企业家开始积极筹建小额贷款公司，也就是说在民间资本这个领域，也同样汇集了大量的温州的资本，现在形成了 600 亿的规模。”

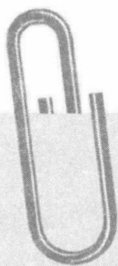
目前，600 亿温州民间借贷资金已经在蠢蠢欲动，浙江省的小额借贷实施细则一旦出台，温州资金将有大量资金投入这一领域。通过法律手段，早日为民间资金验明正身成为很多温州人的一个共识。

如何使温州民间资金能够浮出水面，引导它为经济发展贡献正面的作用，一直是温州当地政府和金融监管部门所关注的问题。

如果能够通过法律法规和制度规范使温州民间资金从地下状态变成“正规军”，不但温州民间资金的生命力会得到激发，而且很多游走在边缘的中小企业也会找到新的机遇。

如果能通过发展合法的小额贷款公司等方式为温州民间资金找一条出路，让温州商人去寻找更多的利润区而不是在堤坝上挖洞，那么我们相信温州民间资金将会重新焕发生命力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第二章

思维决定胜负

林肯有一句名言：“一个人成天想什么，就会变成那个样子。”很简单的一句话，却道出了人生成功的至理。赚钱也同样是如此，思维决定一切。温州商人的赚钱之道就淋漓尽致地体现了“思维决定胜负”这句话。

温州商人天生思维大胆而活跃。他们人人都想当老板，人人敢为天下先，人人重小利，千方百计想着怎样赚钱，怎样赚更多的钱。思维决定胜负，温州商人成功了！因为有了如此强烈的愿望、如此大胆的思维，温州商人所拥有的财富、所获得的成功让世界叹为观止！



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节
老板“野心”人人有

在温州有一句著名的谚语：“不想做老板的人不是真正的温州人。”还有人说：“10个温州人中9个是老板，还有一个准备当老板。”这话一点儿也不夸张，如果按人口比例来计，可以说温州的老板数量绝对是全国最多的。

温州商人对经商赚钱有着无比的热情，他们所做的一切都是为了自己当老板。当老板是每一个温州商人努力的方向，不管是资产雄厚的大老板，还是仅仅领导着几个人的小老板。在温商的心目中，只有做了老板，赚钱才有成就感，才能享受到波澜壮阔的人生！

老板“野心”为温州商人带来了赚钱的激情和动力，为温州商人带来了他们所一直渴望的胜利和财富！



一、宁为鸡头，不做凤尾

有一句老话说得好：“宁为鸡头，不做凤尾。”温州商人就是这句话的忠实拥护者。在温商的心目中，哪怕是自己开一家小小的店，也比在一家大公司打杂强，“鸡头”之心有目共睹。

因为有了这样的思维观念，温州商人大都思考着怎样当老板，他们几乎没有“找工作”、“就业”的想法，只有“自己找生意做”的念头。

也许你听说过这样一个故事：

1983年，在西北大学的校门口，一名大学生到修鞋摊上补鞋，补鞋的是个温州大姑娘。

大学生怜香惜玉地说：“一个大姑娘给人修鞋不怕人看不起吗？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

姑娘反唇相讥："一个大学生穿着破鞋不怕人看不起吗?"

"你以后打算干什么?"

"当老板。"

"你没有钱怎么当老板?"

"我这不正在挣钱吗?"

修鞋姑娘的愿望是当老板，这种心态正是温州人心态的真实写照。

在修鞋姑娘的心目中，宁愿自己先做个修鞋的小老板，先当个"鸡头"，以期望在将来变为"凤头"，也不愿意现在做个"凤尾"。

确实，温州人的骨子里，都流淌着宁为"鸡头"、不做"凤尾"的血液。

今天的温州店铺林立，商贾如流。据温州市工商局统计，目前温州有个体工商户 21 万余户，私营企业 1.3 万多家。

温州城里多老板，但更多的是小老板。他们开设众多的小商店，给城市带来繁荣，给生活带来便利。这些店，店面虽不大，但店主却个个是老板，赚得开怀不已。

除了本土，温州还有上百万人散落在全国各地办厂设店当老板。即使是侨居外国，一旦有条件，挣扎着也要开个餐馆什么的，捞个老板当当。

有一个温州小姑娘，大学毕业后和出生在荷兰已获博士学位的表妹夫开了个餐馆，地偏，生意并不好，而荷兰的工资收入是相当高的。问他们为何不去打工，回答是没有自己的"事业"就没有脸面，"宁为鸡头，不做凤尾"。

二、给自己打工，丰衣足食

有一位温州籍的大学毕业生在毕业时曾经笑谈道："别的大学毕业生都在忙着找工作，我们是想着怎样创业，只想着给自己打工。"

俗话说："工字不出头。"一辈子打工，很难有大成功。司马迁说过："农不如工，工不如商。"香港富豪庄永竞则说："即使当个小老板，资本再少也总是为自己干，总会有发财的希望。"可见，给别人打工总是没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己做老板更有发展。而温州人的想法正是如此。

在温州人的思维里，“给自己打工”、做自己的老板是他们的心愿。他们认为给自己打工总是跟给别人打工感觉不一样，给自己打工，总是获益更多。

如今的佑利控股集团董事长胡旭苍，22 岁时成为一家大公司的董事长，27 岁时成为温州市人大代表。他的个人信条就是“只喜欢给自己打工”。

1994 年，胡旭苍从温州大学毕业了。当时，在乐清柳市工商局上班的父亲胡万昌问儿子：“你毕业分配有什么打算?”

胡旭苍毫不犹豫地说：“我要去办公司，我要自己给自己打工。”

原来，想要自己创业的想法早就在胡旭苍的心中形成了。在胡旭苍的身边，大家都是老板，自己如果不当老板，那怎么行呢?

1994 年，胡旭苍开始在三舅舅郑元洁的公司上班。当时，三舅舅郑元洁正改行向热塑料管道行业摸索，这在当时的国内是一个空白。

胡旭苍先是从基础做起，3 个月后，开始负责带领企业工程师搞技术攻关。但是，经过一年多的努力，技术却没有一点进展。胡旭苍到各地考察后才发现，国内的技术根本不行。于是，他开始在网络上寻找国际合作伙伴，期待从此可以实现自己当老板的夙愿。

结果，竟然真的让他找到一家世界最先进的 CPVC 塑料生产商美国 NOVEON（诺誉）公司。幸运的是，美国 NOVEON 公司参加了那年在北京召开的塑料展览会。胡旭苍抓住机会应聘做美国 NOVEON 公司的解说员，从工作中了解与自己企业相关的信息。

1995 年，胡旭苍提出和世界 500 强 NOVEON 合作，成立中美合资公司。因为他们的公司尽管技术攻关的费用不断上升，但是产品却一直不合格，销售额无法突破。

在公司状况不断恶化的情况下，1997 年，年仅 22 岁的胡旭苍主动请缨成为董事长，终于实现了给自己打工的心愿。胡旭苍不负众望，终于在 1997 年 12 月 8 日成立了中美合资中国佑利控股集团。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后来，佑利集团参与起草了CPVC管道制品的国家行业标准，发展越来越顺利。

喜欢给自己打工，这是每一个温州商人的思维观念。他们天生不安分，天生有着赚钱的欲望。他们有胆有识，给自己打工力求做到最好，他们的壮志雄心让世人动容。而正是这种喜欢给自己打工的壮志雄心，成就了一个中国最富有的商业群落。



三、把做老板当做人生的追求

创业思维是温州人致富的基础，只要你的血液里流淌着致富的思想，你的行动就会朝着致富而努力，财富也就在不远处等着你。要想实现理想，首先要有不做打工仔的想法，要有当元帅的志向，想想别人能当老板我为什么不能。这样，你就会有激情与动力去开创自己的事业了。

温商认为：创业自主性强，没有人管你，自己就是自己的老板；想工作时就工作，不想工作时就休息，全凭你对财富的态度；能够吸收亲朋好友加入，与他人一起奋斗；具有极强的挑战性，能够充分发挥一个人的潜能。所以，在他们的心目中，做老板是他们一生的追求。

复旦大学教授、博士生导师吴松弟说：“温州商人的成功没有什么秘密，之所以取得成功，不过是他们将深藏在心底的创业致富的欲望充分释放出来，把做老板当成了自己人生的追求，并成功地弄潮于市场经济罢了。”

温州人追求自己当老板的感觉，哪怕当个小小的老板也比打工自由。有一对温州小夫妻租了间小铺面，自己开杂货铺，他们夫妻从早开到夜里，反正吃住都在这里，门开着就是，但有时也关上门，自己给自己放假一天，老婆回乡下娘家看生病的父母，老公就偷闲打个牌什么的，顺便进点稀缺的货色。

当老板忙乎是心甘情愿，但也相对自由，温州人生性活泼，爱好自由，又有这种许多年形成的概念，所以大都愿意自己给自己作主，哪怕是当个小小的老板。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还有一个温州女老板，自己开了个理发店，女老板本身是位理发师，再雇了几位洗头工，洗头工吃住都在店里，丈夫便负责采买和烧饭。

据他们自己介绍，生意好时一个月下来扣掉费用可剩万把块钱，差时也有五六千，这个收入比打工要好多了，他们也就安心地干着，不久前还在近郊买了一套二手房。这种老板省心省力，花个几万元就可以做了。

问及男老板为什么不去找份工作，他一脸惊奇，说道："我一生的目标就是自己当老板，现在已经实现了，我怎么会去给别人打工?"

有人做过一项统计，仅 2000 年，温州就有个体工商户 20.8 万户，平均注册资金 1 万余元；私营企业 13077 家，平均注册资金 62 万元；股份合作企业 24046 家，平均注册资金 49 万元；以私人投资为主体的有限责任公司和股份有限公司 10453 家。在中国民营企业 500 强中，温州企业有 39 家入围。

九九加一实业公司总经理林立人在接受记者采访时，曾经这样调侃自己："我只能做老板，像我这样没有什么学历、没有什么专业技术的人，打工没人要，只好做老板。"尽管是调侃之语，但也不难看出温州人浓厚的老板情结，他们不一般的思维观念，他们发自内心的自信。

一个人贫穷，主要是思维贫穷。不怕做不到，就怕想不到，一个缺乏创业欲望的人，是很难挣大钱的。想过富有的生活，要先有富有的思想，敢想敢做的思维。思维富有，口袋就能富有，拥有富有的思想，就能远离贫穷。

第二节
第一个"吃螃蟹"，富贵险中求

在温州商人的思维中，财富总是从风险中得来的。他们在经商时有着第一个"吃螃蟹"的勇气。在他们看来，没有什么不可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能、没有什么不敢做的事。他们敢于闯荡天下、直面风险，即使失败了也是王者。温州商人的这种精神在国内外都是颇负盛名的。



一、永远是第一个尝试的人

在商界，不论是什么项目，温州商人永远是第一个尝试的人。他们敢为天下先的精神为世人所津津乐道。在温州商人的思维理念里，哪怕只有1%的希望，他们也会拿出100%的勇气去努力、去尝试。

1991年春节前，温州商人王均瑶和一些老乡一起从湖南包大巴车回家过年。在翻山越岭的1200公里的漫长路程中，王均瑶说了一句汽车太慢了。那时，一位老乡开玩笑地说："飞机快，你坐飞机回去好了。"没想到这样一句玩笑，竟然激起了王均瑶的野心，他想：是啊，我为什么不能包飞机呢?

在当时，还没有任何一家私人企业或者个人有包飞机的先例，而王均瑶却敢于尝试，第一个这样做了。王均瑶随后做了详细的客源调查，并向湖南民航局递交了一份构思严密、数据可靠的可行性报告，表示自己要承包长沙至温州的航线。

民航局的人对此十分诧异，认为王均瑶有点异想天开。

但是，王均瑶却坚定地对民航局的工作人员说："你们考虑的核心问题是经营风险，这个险我来冒。我先把几十万块钱押给你们，等于每次先付钱，后开飞。我不押钱就不飞，这样你们就旱涝保收了。"

王均瑶的提议终于打动了湖南民航局的人，然后，双方就"先付钱，后开飞"开始洽谈，并达成了共识。为此，王均瑶跑了无数个部门，盖了无数个章。

1991年7月，长沙至温州的航线终于开通了。

一架安24型民航客机从长沙起飞，平稳地降落在温州机场。这是国内第一条私人承包的包机航线，王均瑶被誉为"胆大包天第一人"。

谈起包飞机，王均瑶说："那是我生命中最重要的一天。我的个人形

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

象、人生道路都改变了！如果说人生是个大舞台，那一天，作为一名演员，我面试合格，被允许登场。”

2002 年 8 月 18 日，王均瑶的均瑶集团参股中国东方航空武汉有限责任公司。这是国内首家民营企业参股国有航空运输业，时年 35 岁的王均瑶也被称为民营资本进入航空业第一人。

2003 年，均瑶集团被批准购买宜昌机场，均瑶集团投资 6 个亿用于购买和改造宜昌机场，这是中国首次批准民营企业购买机场。

美国《纽约时报》的记者克里斯朵夫这样评价王均瑶：“有超人胆识和魄力的王均瑶和中国其他具有开拓和创业精神的企业家，可以引发中国民营经济的腾飞。”

2000 年 7 月间，温州法派服装公司的年轻决策人竟然将电子邮件发到了美国白宫，打算以 200 万美元的高价诚邀即将卸任的美国总统克林顿担任该公司的形象大使。温州商人敢为天下先、永远第一个尝试的精神实在令人惊叹不已。

虽然最终，他们的提议没有通过，但是温州商人的胆大却从此名扬天下。



二、“敢”字当头，走南闯北

温州商人会做生意，小到 5 岁孩童，上至六旬老太，可谓“全民皆商”。这些温州商人，人人都有一身胆气，“敢”字当头，走南闯北。他们从不局限于一个区域，他们并不认为出外闯荡是一种漂泊，相反，温州商人个个都凭着一个“敢”字、一股“闯”劲走天下。

在温州有个老太太非常出名，她目不识丁，却凭着“敢”字当头，走南闯北，创下了商界的奇迹。

20 世纪 80 年代，温州平阳的一位老太太，看到家乡人外出收购兔毛能赚钱，她老人家也坐不住了，也想走出家门赚钱。可是她不会说普通话，也不识字，怎么办呢？

老太太想出一个好办法。她请人代写了两张纸条，一张写着“我是温

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

州平阳人，请帮我买车票”，另一张写着“我要收购兔毛，多少钱一斤?”，分别装在左右两个口袋里。就是凭着这两张纸条，老太太竟然走遍了大半个中国，成了收购兔毛发家的万元户。

在温州，还有两个人非常引人注目，他们就是温州史上的包海者——章烈成、季展敏。这二人凭着一个“敢”字当头，走出家门，创下了惊人的业绩。

1995 年 10 月，温州平阳雨田集团董事长章烈成投资 5800 万元，成立了南麂岛开发有限公司，买下南麂岛 1750 亩土地使用权和 10098 亩海域的开发使用权，成为中国包海第一人。

成功后的章烈成曾信心十足地说道：“要想赚钱，在哪儿都有风险！敢于走出家门，敢于闯天下的人，才会成功。这么好的海洋，全世界都在开发，这么好的南麂岛，开发成功了，国家得益，老百姓得益，我们也赚钱。南麂岛一定会成为雨田的摇钱树。”

1998 年下半年，永嘉县农业局发出《楠溪江渔业经营权公开招标》公告：海拔 200 米以下的楠溪江渔业水域将向全社会公开招标。

9 月 18 日，季展敏以 518 万元夺得了楠溪江 12 年的渔业承包权。接着，季展敏成立了楠溪江渔业资源开发有限公司，并聘请专家制定了公司的开发经营总体规划，投资 40 多万元，在楠溪江中投放了 6 万只蟹苗、50 万尾红田鱼苗、13 万尾香鱼苗和数千只甲鱼苗。

三、直面风险

英特尔的创始人安迪曾经说过这样一句话：“做事是有风险的，可是有时候，不做事风险会更大。”做生意就是这样，风险在所难免，同样的，钱财也是从风险中得来的。温州商人深谙此道，他们具有冒险的精神，敢于直面风险，积极应对。

2000 年初，上海的房地产市场比较低迷。但是，正是在这个时候，温州巨人商业发展有限公司董事长陈颂楠却果断地投资 8000 万元，买进了位于武宁路 231 号沪西工人文化宫门前的银宫商厦的 6 个楼面。许多人都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为陈颂楠捏了一把汗，怕他投资失策。

实际上，陈颂楠早就对市场需求作了深入的分析。他认为沪西商铺随着市政建设发展和人口的大量进入会越来越繁华。因此，只要根据沪西的人文特点营造一种休息娱乐的氛围，银宫商厦一定会成为新的商业中心。因为事前做好了足够的准备和积极的应对方法，陈颂楠也就有了直面风险的勇气和信心。

于是，他果断地引入西门町的经营理念，经营的货品以新潮服饰、鞋帽、箱包、玩具、礼品为主，同时设有餐饮、健身、休闲等设施，着力打造沪西商业时尚天地。

3 年后，经过对商铺重新定位、装饰后，银宫商厦的招商活动进行得非常顺利。仅一楼到四楼 1.4 万平方米的 400 余个商铺，就卖出了 1.5 亿元，剩下的五楼和六楼最后成了公司的办公场地。

陈颂楠相信，风险在一定程度上控制在自己的手中，只要自己做好充分的市场调研，根据市场的需求作出准确的判断，直面风险才是成功的关键。

这样的温州人比比皆是，直面风险也成为温州人有别于其他人的一个特点。有人说，“做生意如果要十拿九稳才去做的人，那人肯定不是温州人。”这句话有点夸张，但却表现了温州人的冒险意识。

我们经常可以看到报道说，温州人做了什么令人意外的事情，温州人获得了让人无法想像的财富，这些都与他们的直面风险的精神是分不开的。

1994 年 10 月，温州人王克毅然离开了省直机关，来到一家私企打工。不久，他厌倦了私企的安逸，就从公司辞职，准备自己当老板，开一家建筑装修公司。

他的妻子劝他说：“再等等吧，这样风险很大的。”但是王克却说：“机会不是每时每刻都有的，风险也是时刻都存在的。只要抓住机会、直面风险，都会赢来成功。”

胆大的王克说干就干，很快就成立了一家建筑装修公司。经过艰苦打

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拼，从1995年到1997年，王克积累了数十万元资产。他的家庭也一下子跃升到了成都市的小康之列。

1997年，王克组建了一个出租车公司，并倾其所有从北京引入了一大批被淘汰的面的进行营运。不久后，面的遭到了淘汰。可想而知，王克这次败得一塌糊涂，可谓倾家荡产。

但是，王克并没有因此丧失信心。他面对自己所遇到的困难和风险，没有颓废哀伤，一蹶不振，而是时刻关注着生活中的机遇，等待着其他的赚钱好时机，并积极总结自己遭遇挫折的原因，以便下次不再犯同样的错误。

1999年初，王克无意中得知，中国政府正在积极发展与柬埔寨的贸易往来，并支持中国商人前往做生意。

王克马上想到：我应该去柬埔寨做生意。越是别人都不去的地方，就越是蕴藏最大商机的地方；越是风险存在的地方，就越是财富存在的地方。敢于直面风险的人才会赢来别人没有的机遇，才会有可能获得成功和意想不到的钱财。

初到柬埔寨的惊心动魄的危险是可想而知的，但是胆大的王克却没有一丝畏惧，他经过细致的市场考察后把目光锁定在生活用品的贸易上。为了把开支减少到最低限度，他每天骑着自行车四处推销。

在推销过程中，常常有些客商提出赊销货物的要求。这一要求在王克之前，从来没有哪一个外国商人接受过，因为柬埔寨商人的资信度太差了。

但是王克却想：把货赊给客商在收款上是有一定风险，但是直面风险之后，就会赢来财富。于是，他果断地推出了对部分客户提供赊销货物的服务。

由于敢做别人不敢做的事，王克的生意越来越好。很快，王克的日销售额翻了好几番。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



四、败者之王

温州商人敢做第一个吃“螃蟹”的人，坚信富贵是从风险中得来的。在他们的创富之路中，即使遭遇再大的风险和打击，他们也从不会一蹶不振，而是马上积极地投身到下一个目标中去。

温州商人王伟胜和他的一个合作伙伴一起斥巨资收购了阿拉伯联合酋长国的国有电视台阿拉迪尔（音译）卫视，并把台名更改为阿拉伯阿里巴巴商务卫视，由王伟胜担任该电视台董事长。

2006 年 8 月 2 日，迪拜当地时间 12：35，阿拉伯阿里巴巴商务卫星电视台顺利上星开播。阿拉伯阿里巴巴商务卫视主要是给国内的品牌商做一个品牌推广，是中国制造的推广窗口，而且还会有些专题片，介绍中国的文化、旅游。这是中东第一家被华人收购的电视台。

王伟胜在接受《南方都市报》记者采访时说：“自己在购买电视台时，就没有想那么多，我只是非常想做，这是我一直特别想做的事情。”当然，王伟胜也作了充分的准备，他说：“这是一笔不小的费用，怎么可能轻易去做这么大的事情呢？我做好了充分的准备。”

对于电视台的将来，王伟胜充满了信心。“我看准的事情，不要犹豫，就是要做，失败了也是英雄。”王伟胜说。

失败了也是英雄。在温州人眼里，根本就没有失败，所谓失败只是获得一些自己以前没有过的经验，而这种经验，正是经商的一种策略和哲学，有时候是花钱都买不来的。

1993 年，林凯文的企业已经达到了 1000 万元年销售额的水平，在永嘉成为头号水泵企业。

但是到了 1994 年，公司的业绩却明显出现了衰退的迹象。面对企业的衰退现象，林凯文没有整日借酒消愁，而是忙着分析企业衰退的原因，发现技术的低能导致产品质量不过硬，规格型号太单一。再往下追根溯源，就是缺少技术人才。林凯文认为，企业的发展最重要在于人才，而在永嘉，人才缺少是他最烦心的事情。当时，林凯文为了招募人才，在各种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

媒体上做广告，但是，竟然没有一个符合条件的人前来应聘。

于是，1995 年，林凯文毅然决定移师上海，公司的名称就叫上海凯泉给水工程有限公司。林凯文说："我要借上海的优势，打造我的生产基地，把我的泵像导弹一样发射升空，辐射全国甚至全球。此时不来，更待何时!"正是这正确的一步，使林凯文的企业迅速成长，并脱颖而出，成为了行业的佼佼者。

从此，林凯文从失败的阴影中走出来了，王者归来。

后来，林凯文在接受记者采访时说："我认为我成功的原因就在于，积极面对失败的良好心态，特别最关键的一点就是我到上海来这个绝佳的计划。"



五、将生意做出国门

有人说："哪里有钱赚，哪里就有温州商人。""哪里有市场，哪里就有温州商人。"更有甚者说："只要海水所及的地方，就有温州商人。"近年来，温州商人不再满足于在国内的小打小闹，而是将经商的步伐踏到了他乡、将生意做出了国门。

李中坚是第一个把温州打火机打入国际市场的人。2000 年，李中坚被推选为温州市青年企业家协会副会长、温州市烟具协会副会长。

2002 年，李中坚还以唯一一位中国企业代表的身份参加了首届欧中反倾销论坛，并做了主题发言。2003 年，李中坚被评为"感动浙江 2003 年度人物"和"温州民营经济十大年度人物"。

李中坚是 1991 年进入打火机行业的。那个时候，温州的打火机厂商都做着改弦更张的准备，但李中坚却认为这是入行的好机会。他拿出所有的家底创办了东方打火机厂。

2002 年初，欧盟打火机生产商联合会提出反倾销诉讼。同年 6 月，欧盟委员会正式发起中国打火机反倾销调查，将中国打火机业逼到了绝境。

10 月 7 日，李中坚代表 15 家打火机企业，在首届欧中反倾销论坛上进行演讲。他向欧洲人介绍了东方打火机厂和温州打火机市场怎样在市场

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经济的环境中发展壮大的情况。

两天后，欧盟委员会通知东方打火机厂，其欧盟市场经济地位申请已经被批准了。

尽管东方打火机的国际市场地位巩固了，但是打火机却迎来了微利时代。

尽管如此，走出国门的李中坚在生产打火机的过程中，仍然一直都坚持高标准的原则，从原材料的采购、产品生产、产品回收等各个环节，他都非常谨慎，一直保持他的质量意识和品牌意识，因此，东方打火机的销售一直很顺利。

温州好兄弟鞋业的创始人李传法也是一个敢于将生意做出国门的温州商人。李传法在创办鞋厂几年后，就积累了第一桶金。然后，他就开始把事业的重心转向欧洲，先后在捷克、罗马尼亚、匈牙利等东欧国家设立过销售公司。

在温州人眼里，到处都是钱，即使是在国外，关键在于你如何去发现与赚钱。沈阳中旭集团董事长曾昌飚说过："我们温州商人就算是在伊拉克的炮火硝烟中也能嗅到商机，而且拎起包就直奔目标去了。"这绝不是瞎说。

1991 年，在温州市委任职的王建辉毅然辞掉公职，去匈牙利发展。遗憾的是，出师不利，从国内组织出去的圣诞礼品，因为运输延期，错过了圣诞节，因此不得不打折销售，大大亏本。王建辉也因此气得胃出血而住进了医院。

后来，王建辉又去阿尔巴尼亚。在阿尔巴尼亚，王建辉遭到了歹徒的打劫，又一次住进了医院。

两次住院，王建辉最大的感受就是医药费极其昂贵。尤其是阿尔巴尼亚，因为药品主要依靠进口，价格就更加昂贵。

王建辉灵机一动，为什么不做药品生意呢？于是，王建辉找到了赚钱的机遇。

1995 年 1 月 1 日，阿尔巴尼亚开始实行药品注册登记，王建辉成了阿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尔巴尼亚卫生部第一个注册的人，也是唯一的一个中国人。

目前，王建辉的公司是中国药品进入阿尔巴尼亚的全权代理，进口量是阿尔巴尼亚药品的40%。

第三节
积少成多，满载而归

不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江海。

在温州商人的思维习惯中，利益没有所谓大小之分。他们的商业价值观也非常独特，响亮地喊出了“赚一分钱也光荣”的口号。无论是多么小的生意，无论挣多么少的钱，他们都会以十二分的热情去干。他们坚信，大小都是利，积少可以成多。



一、生意不在大小，而在用心

温州商人在创富过程中，看重的不是生意做得多大多小，而是看是否用了心。他们在经商之路上一步一个脚印，踏踏实实、稳稳当当从不会妄想一夜暴富。他们往往是看准了目标，就扎根下来，认认真真赚钱。

在许多人眼里，做生意就要挣大钱，只有做大生意的人，才是真正的生意人。而在温州，做生意没有高低贵贱之分、没有大小之分，关键是能不能挣钱，哪怕几厘几分，关键看你用不用心。只要是用心的生意人，就能得到人们的尊敬，终究就能获得成功。

曾经有人说，温州人发家是靠五把刀子，即菜刀（餐饮业）、剪刀（服装业）、劈刀（皮革业）、剃头刀（理发业）、螺丝刀（修理业）。这形象地比喻了温州人不计生意大小，只要能够赚钱的经商观念。

因此，温州人走四方，占据了许多人不愿意做的那些领域。他们从修

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鞋子、开发廊等最小的生意开始，渐渐积累了一些财富。正泰集团的董事长南存辉当年也是靠修鞋子起家的，如今，在南存辉眼里，正是那段日子给了他更多的财富。

南存辉总是说："财富对于我们做事业的人来讲，多和少不重要了，我不知道自己有多少财富，也从来没有去管过。现在是想企业如何抓住机遇、迎接挑战，如何保证企业持续、健康地发展，脑袋都想破了，哪有时间去想有多少财富。我们以事业的成就为乐，以苦为乐，以用心为乐。"

如今的南存辉即使已经将生意做大做强了，即使已经拥有了万贯身价，为人仍然很低调，他总是说，我无非是个修鞋匠嘛！

正是这种踏踏实实做事业的态度，正是这份用心，让南存辉积累了越来越多的财富。

奥康王振滔曾经说过这样一件事：

有一位记者，在广场路买了一双鞋子，回去穿了以后，有一只脚松一点，有一只脚紧一点。后来，她就叫了男朋友一起过去，那个服务员一看，鞋子两只都是一样长的，就说了一句"你的脚有问题，不是我的鞋子有问题"。这句话一出来，问题就大了。

记者一听，生气不已，说道："我今天是带男朋友来的，你说我脚有问题不是鞋子有问题，不是说我的脚有毛病吗？为了你这句话，我要向你们奥康公司索赔！"她气愤地说，"你们这是恶意伤人，是毁坏我名誉的问题，我要求赔款两万块钱。"一句话要赔两万块钱！

后来，奥康的一位副总跟她协调了很长时间，还是讲不通。于是奥康的高层领导就把她请到公司去，跟她讲可以帮她定做一双鞋子。她惊奇地说道："你们公司真的给我定做鞋？"

"是的，三天之内马上给你做好，很漂亮的，一分钱也不要，甚至送到你家里去。"副总承诺。记者小姐还是将信将疑。三天之后奥康集团真的把鞋送到了她家里。

后来女记者专门为奥康写了一篇报道文章，赞扬了奥康用心对待顾客的精神，奥康也赢来了更多的顾客。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仅仅是因为消费者个人的问题，奥康就为她定做了一双鞋，这种以顾客需求为导向的精神和用心的态度直接打动了顾客，这样的企业必然会得到更多消费者的青睐。

只要真心实意地把生意当成一生的事业来做，用心地去经营它，即使再小的生意，也会产生不一样的效果。



二、有钱就赚，不放过每一个机会

温州商人有着强烈的赚钱欲望，他们有钱就赚，从不放过任何一个赚钱机会。而正是他们的这种意识，成就了他们的财富梦想。

九九加一实业公司的老板林立人出生在温州的一个渔村。在他很小的时候，父亲就用渔船从福建运过龙眼和砂糖，来温州卖，赚取差价。当时这是违法行为，叫投机倒把，只能偷偷做，为此父亲吃过不少苦头，甚至曾发生过一船货物被人抢光却不敢报案不敢声张的事。

父亲的赚钱历程构成了林立人幼年对商业的记忆：那是一种充满风险充满艰辛却又非常诱人的事。

14 岁时，林立人就开始挑着鱼鲜去集市上卖，有时也去缺少鱼鲜的山里卖。另一件常做的事是收集螃蟹壳。当时国家有专门的公司收这种东西，据说可以用来做塑料。林立人挑着担子，走村串巷，挨门挨户收集螃蟹壳，然后再卖给国家，赚取差价，补贴家用。

正是那个时候的什么都做、不放过任何的赚钱机会，林立人赚得了自己的学费，从此，林立人的人生开始发生了转变。

1985 年，林立人来到了深圳。林立人发现文化用品比较畅销，于是开始生产文件夹、文件袋等等。甚至卖一种用塑料做的标语口号牌，那时深圳很多地方贴的像“五讲四美三热爱”、“不准随地吐痰”之类的标语，都是林立人的产品。

因为不放过各种赚钱机会，林立人的利润不错，毛利能赚到 70%。

除了做文化用品之外，林立人还做过许多赚钱的小物件，赚钱最多的就是编织袋。那时，全国乡镇化肥厂像雨后春笋般冒出来，对塑料编织袋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需求量很大。

林立人渐渐成功了，二十四五岁，名声已遍及乡里，因为他在把大量编织袋运往全国各地的同时，也给乡亲们带来了编织这种袋的活计，让他们获得赚钱的机会。温州的“前店后厂”模式，如今已家喻户晓，林立人就是那前面的“店”，把编织袋卖往全国，乡亲们就是那后面的“厂”，为他源源不断供货。

《温州日报》报道了林立人的事迹，他相继获得“浙江省优秀青年”，“温州市杰出青年代表”以及“纳税大户”等荣誉称号。



三、从小钱逐步发展壮大

俗话说得好：“三分毛利吃饱饭，七分毛利饿死人。”温州人“微利是图”，他们大都是从小钱开始发展壮大，薄利多销，积少成多，最终赚到许多钱。

在美国纽约坚尼路经营手提袋的一位温州商人说：“从小本生意做起，是我们温州人经营的特色，也是成功经营的快捷方式与保证。”

青岛玉环灯具装饰有限公司董事长吴可福则说：“做生意要从小处着手，钱要一分一分地赚，这是我们起家的拿手好戏，也是在青岛成功的奥秘。”

以小博大是温州人深深懂得的一个道理。乐清白石鞋底生产基地、永嘉黄田鞋饰生产基地、河通桥鞋料市场都聚集着喜欢做小商品的温州人，正是这些小商品造就了大市场。

温州商人懂得赚小钱，他们坚持“薄利多销”的原则，在竞争中以价格优势招引顾客，实现“薄利—多销—赚钱”的目标。

台湾“IT 教父”施振荣一直奉行“薄利多销模式”，即产品售价定得比同行低，虽然利润低，但客户量增加，资金周转快，库存少，经营成本大为降低，实际获利大于同行。这种模式来源于他少年时代的卖鸭蛋经历。他曾经帮着母亲卖鸭蛋和文具。

鸭蛋 3 元 1 斤，只能赚 3 角，只有 10%的利润，而且容易变质，没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

及时卖出就会坏掉，造成经济上的损失；文具的利润高，做 10 元的生意至少可以赚 4 元，利润超过 40%，而且文具摆着不会坏。

但是，卖鸭蛋远比卖文具赚得多。因为鸭蛋虽然利润薄，但最多两天就周转一次；文具虽然利润高，但有时半年甚至一年都卖不掉，不但积压成本，利润更早被利息腐蚀一空。

赚小钱不仅可以积累财富，还可以增加经验、见识、阅历、人情关系，培养金钱意识和赚钱能力。

一个大学生毕业后去温州打工，一天早上在街边的早点摊上吃早点，与摊主大妈聊天时，大发感慨，说钱这东西真难赚，做小生意赚不了钱，自己又没有本钱做大买卖等等。

摊主大妈听他诉完苦后，用手指着路边的石子，带着微笑，很认真地对他说："呵呵，不难！从现在开始，你天天去捡路边的石子，等全部捡起来再卖掉，你不就有本钱作大生意了吗？这不要你花什么本钱的。"大学生对这个建议嗤之以鼻。

几年后，大学生很偶然地与摊主大妈相遇了，令他大跌眼镜的是，摊主大妈凭着她"捡石子"的观念，持之以恒，积少成多，现在，已经开办了一家五层的高级饭店。而自己还在如陀螺般不停地跳槽、找工作、再跳槽。

第四节
变废为宝，化腐朽为神奇

温州人认为世界上没有不值钱的东西，他们赚钱素来精明。他们靠着自己的灵感和智慧，变废为宝，展现了一种化腐朽为神奇的力量。他们的成功告诉我们，只要善于挖掘、善于思考，总能找到财富之源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、温州商人的一双“慧眼”

那英有一首歌《雾里看花》唱得好：“借我借我一双慧眼吧！让我把这纷扰看得清清楚楚明明白白真真切切。”温州商人恰恰就有着一双“慧眼”，他们总能从日常的生活中发现赚钱之道，他们有着“识珠”的天赋。当别人还在哀叹怎么赚钱时，温州商人已经化腐朽为神奇，赚得钱财了。

2005 年，一股韩流在中国大地迅速传播来开。《大长今》、《加油！金顺》、《人鱼小姐》等韩国电视剧的热播也影响了中国人的思维方式和消费方式。

精明的温州商人早已慧眼识得其中的商机，于是乘机搭上韩流快车，顺势推出了韩式商品。

2005 年下半年，温州市区纱帽河一家韩式服装店看到韩剧的热播，果断地引进韩版服饰，打出韩文店牌，并注册了自己的商标。如今，小店的生意比其他服装店要红火得多。

2005 年，温州森马跟韩国某设计公司正式合作，该公司为森马设计了十几款韩式春夏装投入市场试销，反响很不错。

温州一位经营饰品店的周老板对韩剧非常关注，因为他经营着一家日韩精品店。周老板介绍，每一部韩剧播出他都要看，以便为自己进货提供参考。2005 年上半年韩剧《情定爱琴海》播出，他特意进了一批剧中人物戴的柏拉图的永恒手链来卖，虽然标价 235 元一条，但每天可以卖出三四条。

温州市百货商场纷纷引进韩国化妆品。韩国兰芝化妆品在开太各化妆品销售中排名达第七位，日均销售额约 1.5 万元。

更有甚者，温州市一家美容院特意邀请了曾为韩国影星整容过的大夫做院长。该院负责人介绍，很多顾客都被韩剧中女主角的容貌所吸引，就前来询问韩式美容的事宜。营业两个月来，已经为 50 多位客户做了变脸服务，其中以 20 多岁的年轻女孩和 40 多岁的中年妇女为主。

其他诸如韩国食品店、韩国料理店等生意也是非常火爆。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1980年夏，一周姓温州兽医出差上海，办完事在福州路闲逛，看见街上许多人拎着或抱着大捆大捆的文件夹、财务册。他当时就觉得疑惑，觉得其中一定有些门道。于是他走进文化用品店一探究竟，方知上海正全面开展企业整顿，原有表格、账册全部更新。

当他知道单位从商店买回去的表格账册，还得自己加工编制时，产生一个念头：如果能印制出适合各单位企业管理的表格、账册，利润不就滚滚而来？

周医生连忙买下几份不同格式的表册，又购得一本《上海市工业企业名录大全》。回家后，他制作了一套包括财务、设备、档案、物资等14类企业管理的表格，将这上百种表格委托家乡印刷厂印刷，同时发动家人和亲友，按《上海市工业企业名录大全》上提供的地址和单位寄样张、寄订单。

忙碌了两月，售出7万余本文件册、账册，净赚6万元，当时这数目可了不得。

1991年10月，上海浦东即将开发，杨高路还十分偏僻，路两边有一些企业仓库。土头土脑的温州陈氏兄弟，在这条路上“荡”了整整5天，观察了5天。随后他们拎着装着现金的蛇皮口袋叩开了一个又一个单位的大门。

他们相中了这些单位闲置不用的房子，有的甚至是空地，打算用来改造成活动房式的店面，以销售温州小商品。他们出资65万取得经营管理权。

第二年春天，杨高树改造工程被列为上海重点工程，他们当时所选的偏僻地块很快变成黄金地段，店铺的租金直线攀升，所改造的109间活动店面，以平均8000元一年的租金租出98间，还有11间年租金超过万元。4年间，他们净赚300万元。



二、从无用处发现商机

要从无用处发现商机，变废为宝，就需要你拥有不同于一般人的思维

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

模式，特别是反向思维模式。温州商人就是具有这种独特的思维模式，他们考虑问题的方式往往更加全面，从而能够从他人不注意、他人认为不重要的地方，发现隐藏的商机和财富。

温州人王麟权原本是南山陶瓷厂的工人，在工厂被兼并后，王麟权就下岗了。

下岗在家的日子里，王麟权一直思考着自己干些什么好。这天，他家的马桶堵了，怎么也疏通不了。王麟权本来心情就比较烦躁，遇到这事，更加来火，于是他就跟马桶较上劲了，非要把它疏通好不可。

刚开始，王麟权拿家伙乱捅一气，但是马桶就是不通。王麟权累得满头大汗，却一点办法也没有。

后来，王麟权坐下来休息一会。这时，王麟权的脑海中闪过这样一个念头：要是能够搞出一个疏通马桶的东西来，那该有多好呀！目前市场上还没有这种商品存在呢！

王麟权想到就做。他在自己的小屋里开始摆弄各种溶剂、瓶子等。凭着自己多年在陶瓷厂的工作经验，王麟权果然研制出了能够用于疏通厕所和下水道的化学制剂。

王麟权研制成功的产品有两种，一种专门用于马桶除垢，取名洁厕精；一种专门用于下水道疏通，取名塞通。这两种东西在当时都属于国内首创，因此，王麟权顺利地取得了专利。

接下来，精明的王麟权赶紧办了个小作坊，注册了一个公司，并招了6个伙计，开始生产洁厕精和塞通这两种产品。

每家每户都有马桶，马桶堵住是每户人家都非常头痛的问题，既然王麟权的产品真的有效，大家都愿意买。结果，市场一下子就打开了。

由于当时没有厂家生产同类产品，王麟权的产品需求量非常大。尽管王麟权的公司一再扩张，还是无法满足市场的需求，他们总是在不断地赶制订单需要的产品。

温州商人钟文龙刚到上海的时候，也是赤手空拳，没有一分本钱。他只好到一家工厂打工。有一次，钟文龙在街上的书店看书，中午的时候，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他出来买包子吃，发现有一个收废品的人从书店后院出来，拉着一车旧书。钟文龙忙上前去打听，原来，这是新华书店清理仓库时的处理货，当废纸卖给收破烂的。

钟文龙一看这么多的书，立刻想到，书是拿来读的，只要书有价值，旧一点有什么关系？于是，他用高于收废品的价格从收废品的人的手中买下了这些书，然后把这些书进行分类、整理。第二天，钟文龙在农贸市场摆了个书摊，当天就赚了 15 元。接下来的日子里，这些书又给他带来了许多利润。

后来，钟文龙开始专注于收购旧货，整理后再售出。他找了一家门面，装了一个好记的电话，专门做旧货收购。旧书、旧杂志、旧磁带、旧衣服、旧家具、旧电器等，这些东西在钟文龙眼里都是宝贝。钟文龙的生意迅速扩展到安徽、湖南、山东等省，他也成为了名副其实的旧货大王。



三、发现潜在价值

很多的商机是隐藏着的，很多商品的价值也是隐藏着的，温州商人就是善于发现潜在价值的典范。他们具有挖掘事物本质的眼光，即使是一件所谓的废品，他们也时刻在寻找着其中潜在的商机和价值。

有一名叫方德华的温州大学生有一次在宿舍里不小心碰倒了热水瓶，把瓶胆摔碎了，开水流了一地。热水瓶的外壳很漂亮，也很新，扔了可惜，于是他拿着空壳去找瓶胆。可是校里校外没有一家商店卖瓶胆，他灵机一动：为什么自己不能卖瓶胆呢？就这样，他发现了潜在的价值，找到了赚钱的门路。

于是他马上着手调查。他先在男生宿舍调查，得知用完一个学期，一个宿舍 8 个热水瓶只有 2 个是好的，而女生宿舍的调查结果让方德华更加高兴，8 个热水瓶顶多剩下 1 个是好的。

方德华马上行动，他在附近的一家商店谈定了 50 个瓶胆，然后在校园里贴出好几张海报，白天上完课在食堂门口摆摊，晚上就在宿舍里销售，当天就把 50 个瓶胆全部售出。在剩下的两年里，方德华将杭州市大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中专院校的热水瓶胆生意垄断了，生意一直红红火火。

1986 年，21 岁的方德华大学毕业的时候，已经有了超过一万元的存款。最后一个学期，当所有同学都在忙于找工作，为将来的生计担忧的时候，方德华住在租来的一居室里，心平气和地做着自己的买卖。

用赚钱意识武装头脑的商人，甚至可以把西瓜当成花来卖。精明的小张一次路过西瓜地灵机一动，决定把西瓜秧卖个好价钱。他花 20 元钱批发了 100 个塑料花盆，把西瓜苗移植进去，再在花盆上搭个小木架，把瓜秧缠上去，一根瓜秧能挂三四个小西瓜。

结果，在花木市场的西瓜秧吸引了很多人的围观，以 30 块钱一盆的价格被人哄抢一空，100 盆的西瓜净挣了 1000 多块钱。

1989 年，戴建远随政府考察团到香港考察学习。当天晚上，考察团入住在一家招商宾馆，戴建远洗完头后拿出一个电吹风准备吹头发，谁知他不小心插错了插座，只听见嘭的一声，刹那间，房间里所有的灯都灭了。

肯定是线路烧毁了。考察团的所有人都吓坏了。没办法，团长只好出面与宾馆交涉。宾馆答应一会就派保安人员来检查。

不一会儿，宾馆的保安人员来了，随身还带着一只手电筒。只见他走到房间走道边，将一个小开关一按，所有的灯都亮起来了。

戴建远松了一口气，看来不是线路烧毁。但是，戴建远觉得很奇怪，这是怎么回事呢？细心的戴建远决定弄清楚，于是他要求保安带他去问电工，电工告诉戴建远，这是一只小型的漏电保护装置，专门解决线路漏电等情况。

听了电工的话，敏感的戴建远立即意识到：这种小开关在国内好像还没有，而且也没有企业生产这种产品，这一定是一个不错的商机。随着人们生活水平的提高，对用电安全必定会提出新的要求，这种漏电保护开关市场的前景肯定大有前途。

第二天，戴建远就跑到电工跟他讲的商店里，买了一组漏电开关带了回去。回来不久，戴建远立即着手生产这种新型的漏电开关。

由于这种漏电开关符合市场的需求，另外，当时还没有厂家生产这种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产品，产品一面市就受到了消费者的欢迎，短短几年，戴建远就赚了很多钱。

就这样，从一次小小的漏电事件，从一个小小的漏电开关，戴建远就从中发现了隐藏的商机，创造了属于自己的价值。

第五节
从模仿到创新

温州商人懂得从模仿中超越的道理，在他们的思维理念里，模仿不能仅仅是模仿，还要在模仿中创新，在模仿中寻求突破。他们时刻保持着积极创新的精神，细心吸取别人的精华，剔除其中的糟粕，有意识地进行改进。

一、对“拿来主义”一见钟情

温州商人特别善于模仿与仿制。大多数温商最初创业都是靠着模仿发展起来的，他们很好地践行了鲁迅先生的“拿来主义”。

小到纽扣、打火机，大到皮鞋、服装流水生产线，温州商人都能放开眼界，模仿学习。有人笑称：“早些年，你今天在电视上看到外国时装周上那些最新潮的时装，用不了多久，在温州市场上就会出现极其相似的款式，并随之销售到全国各地。”

有一位著名的企业家曾经说过：“抓住成功者的重点彻底地模仿，也是一项成功的法则。”温州人在创业的时候，就充分运用了模仿他人的方式。

他们的做法是：先委托国外的亲戚在服装节上以高价购得新产品，带回温州，连夜拆开，从里子到面子，从领口到袖口，从口袋到门襟一一解

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

剖，然后将式样图交给大师傅做出样板，交给裁剪部门。

温州眼镜业就是靠仿造发展起来的。

温州远洋眼镜公司是一家集太阳镜技术研究、开发、经营为一体的公司，年销售额超过亿元。就这样一家企业，当年就是由模仿起步的。

1982 年，还在一家蜜饯厂打工的叶子健，看到当时市场上的金丝边眼镜特别流行，于是他花了一个月的工资在市场上买了一副金丝边眼镜。

回到家后，叶子健将眼镜拆开，仔细查看各个部件，然后到各配件厂寻找相似的配件，再自己塑形装配，成型安置。就这样，叶子健终于弄出了 100 来副眼镜。

叶子健怀着试试看的心理拿着这些眼镜到市场上去卖，谁知 3 元钱一副的眼镜一下子就被客人都买走了。

尝到甜头的叶子建立即辞掉了工作，叫上几个朋友开始大批量地生产眼镜。由于他的成本低，产品也渐渐走出模仿的框框，不断变化出花样，自主开发了 1000 多种产品，销量越来越旺，成为一家年产眼镜超过 2400 万副的大型企业。

刘世明是北京浙江村里第一个做皮夹克的人。他从一个刚从监狱出来的劳改犯，转眼成为名噪京城的“皮夹克大王”，创业之路堪称奇迹。

1988 年，刘世明从监狱里出来就到了浙江村，那时候的他对衣服一点不懂，对什么布好、什么颜色不行，一点数也没有。那时候已经有人穿皮夹克了，算是很时髦，一般人还买不起。

有一天他无意中发现整个西单、王府井只有两家商店有卖皮夹克的，人们都抢着买，星期天人多得都能打起来。于是他想这东西好，裁裁缝缝比一般衣服都容易，还全是黑的，不用挑。

精明的刘世明于是自己开始仿制皮夹克，由于什么都不懂，他就只是照着市面的样子去做而已。

之后，靠着浙江村里的温州人的大声吆喝，很快穿皮夹克风刮遍了全中国。刘世明发家后曾笑着说道：“那时候坐公共汽车，谁的衣服不是被蹭得一身黑？净是穿皮夹克的。得，你最好也得去买一件，就为别尽让别

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人蹭了。”

皮夹克的生产工艺简单、利润好、销量大，很快让刘世明声名大噪。有温州人算过账，当时一个劳动力一年可做皮夹克 1500～2000 件，对外批出价格在 800～2000 元之间，最多的一件就可赚到 800 元左右，其利润之厚实在让人垂涎。到 1994 年，全北京市的皮夹克有 70%～80%出自浙江村。

1989 年前后，苏联解体，东欧诸国发生大动荡，一夜之间大量“国际倒爷”涌进中国北部，皮夹克的销量顿时又翻番剧增，那时刘世明积累的资本我们可想而知。



二、适应时势，懂得变通

“变”是市场永恒的特征。商界永远充满着机遇和挑战，唯有适应时势，懂得变通，才能成为行业的先锋，赢得更多的机会，获得更多的钱财。温州商人正是因为深得“变”的奥妙，才得以成为让全世界瞩目的商界奇才。

坐落于东方电器大都会温州柳市的万家集团是一家在短短十多年间从小作坊发展起来的全国无区域集团。

万家集团率先进行超越股东的变革，把经理革命和董事革命这两场变革作为企业发展重要的战略。万家郑重宣布，实行三权分离的阶梯式管理模式，要让最有敏捷思路、经济头脑和实践能力的人进入中高层管理者队伍，要让他们当经理，还要让非股东进入公司最高决策机构——董事会。

万家的三权分离是指决策权、管理权和监督权的分离，要在公司内部建立决策委员会、管理委员会和监督委员会，并聘请各个方面专家参与其中。

尽管股东们对这次变革反应各不相同，甚至有些股东因无法达成共识而被迫分家，但是，经历了这场变革后，万家走上了规范化、规模化的良性发展道路。

北京五福茶艺馆董事长、北京福丽特中国茶城总经理段云松在谈到自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己的成功时认为，任何人的成功都需要他有懂得变通的智慧。

起初的段云松，跟很多在北京的温州人一样，只是做些小本生意，赚钱很少。于是他开始思考着怎样变化，怎样适应北京人的市场需要，从而赢得自己的财富。

经过思考，他开了北京第一家手工饺子馆，因为他考虑到北京人大多爱吃饺子，而商场里的速冻饺子又不能满足他们要求的高效率。结果证明他的判断是正确的，由于保证了卫生和质量，饺子馆生意红火，甚至后来很多人排队也要到他的饺子馆吃饺子。

之后他又想着再怎样变，可以利润更大，做了些分析后，段云松开了家“忆苦思甜大杂院”，那里净是些大饭店里没有的棒子面粥、高粱饼子……然而生意出奇的好，它既迎合了吃惯大餐馆的有钱人的猎奇心理，又满足了一些人对故乡的思念之情。



三、拿得起也要放得下

温州商人绝不在一棵树上吊死，见到市场前景不好，认准了立刻掉转投资方向，在各个行业中换来换去。一个温州商人在他的投资生涯中可以涉足多个领域，他们善于模仿，但如果这个模仿项目已经如一潭死水般，不能再进行下去时，他们会立即放下，绝不心疼停留。

温州商人叶世光是 1995 年到南京投资的，当时看重的是南京众多的人才以及南京人的厚道，但投资什么心中无数。他注意到当时南京的饮食、休闲很火爆，便多次去消费，了解他们的消费结构。

他于是打算模仿那些休闲场所的模式开一家休闲会所，同时，他看中南京城南闹市区夫子庙一幢在建的高楼，并多次与该楼发展商洽谈租赁事宜。

在多次的洽谈中，叶世光耗费了无数的精力和时间，他甚至已经将自己即将开办的休闲会所的所有一切都策划好了。但最终他还是放弃了这个行业，因为他感到消费热点不一定是投资热点，往往市场越火，投资越要谨慎，要在需求和市场的空档和矛盾中发现新的经济增长点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是，叶世光立马放弃，寻找下一个项目。他注意到当时南京办公房很难租到，价格也高。于是，他决定投资数千万元开发中低档的商务中心。

这一招果然击中市场要害，他的诺亚商务中心建成后，由于市场定位准确，一经招商，立即吸引了许多中小公司认同入住，几年间，出租率始终保持在95%以上。

47岁的温州律师陈小敏是一个把温州人的冒险精神带到主流社会的佼佼者。他1986年获厦门大学国际经济法硕士学位。1988年，陈小敏赴美留学，1993年获美国杨伯翰大学法学博士学位。1995年6月，陈小敏跟很多拥有法学博士学位的律师一样成立了自己的律师事务所。

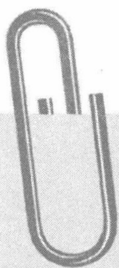
1996年初，他创立了美中律师协会，并任首届会长。1997年9月1日，他与林晓云、李沧、蒋弋为等律师合并成立了陈林李蒋律师事务所。事务所总部设于前纽约世界贸易中心十八楼。

对于自己的创业之路，陈晓敏感触颇深，他花费无数心思和时间去考察当地各个律师事务所的运营模式、优秀的理念，甚至是它们的公司布局。如此，陈晓敏的律师事务所越办越好。

然而，天有不测风云，在“9·11”恐怖袭击中，陈晓敏的律师事务所毁于一旦，一片纸都没有留下来。面对如此重大的打击，陈小敏没有气馁。他马上变革，在原先事务所的基础上重新整合创建了自己的德恒律师事务所。

如今的德恒律师事务所在纽约有10位律师，在中国有300位律师。他们的客户有在美国开拓市场的中资公司，有移民在纽约办的侨资公司，也有许多进军中国电器、纺织品和医疗器械市场的美国公司，还有在中国定牌生产的美国企业。陈晓敏的律师事务所是华人任合伙人的律师事务所中数一数二的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第三章

赚钱密码的获得

温州人的血液中有着强烈的赚钱因子，有着祖祖辈辈遗传下来的性格特征，他们的赚钱欲望是最强的。一位网友曾经这样说：“温州人不是一般地想发财致富，而是不屈不挠地想尽一切方法使自己发财致富，因为这也是温州社会衡量个人成就的主要标准！”

温州商人之所以能够获得赚钱密码，是因为他们把赚钱当成一种习惯，注重效率、不怕吃苦、低调为人，这些认识成就了他们的成功，成就了他们的财富。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节 赚钱是一种习惯

没有一个温州人试图掩盖自己血液里始终燃烧的发财欲望：不赚钱，毋宁死！但是，温州商人却对钱财有着非常理性的认知，他们以坦诚的态度爱慕金钱。

在温州商人的独特个性里，赚钱已经成为了他们的一种生活习惯，就如同每天早晨需要刷牙一样的习惯。他们世世代代延续着这种习惯，并及早地实行赚钱计划。

一、强烈的赚钱欲望

有这样一个笑话：如果火星人落到地球上被逮住了，北京人会问他与人类有没有血缘，上海人会搞外星人展览、卖门票，广东人会问他身上哪些器官可以吃，而温州人则会立即打听火星上有没有生意做。

赚钱是温州人生活择业的重心，是他们强烈的生活欲望，更是他们日思夜想要做好的事。

提起浪莎袜业，那句“不只是吸引”的广告语几乎一夜之间响彻了中国的袜业市场。现在的浪莎产品和商标早已被认定为浙江名牌产品和浙江省著名商标。2001 年，浪莎商标被省市推荐为中国驰名商标，而作为董事长的翁荣金也分别获义乌市优秀企业家、优秀厂长经理等荣誉称号。

他的创业故事，正是缘于对金钱的强烈欲望。

由于生活所迫，1980 年高中毕业的翁荣金背井离乡，和许多老乡一样开始走南闯北，为的是改变原先贫苦的生活状态，赚得钱财。

翁荣金还记得，在广州跑袜子销售的那段日子里，为了拿到预定的货，必须使出吃奶的劲儿挤上南下的火车。由于当时的火车票比较紧张、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

车票价格也比较贵，很多时候，为了省钱，他只好睡在硬座车厢的椅子下面，用报纸作为床垫。因为个子比较高，他常常把两只脚露在过道上，于是就会有被路过的人踩上一脚的危险。

即使创业如此艰难，即使生活如此艰辛，翁荣金从未觉得辛苦，也从未想过退缩。他觉得自己心里一直有一种力量在激发着自己向前，指引着自己前进。他内心里强烈的赚钱欲望使得他一路奋发，努力地追逐钱财。

20 世纪 90 年代初，他们取得了一个广东品牌袜子的总代理权，开始了原始积累过程，用了 5 年时间建立了自己的全国性批发网络。

这样前前后后做了近 10 年袜子生意，有一天他们发现，在国内，西装、女装、衬衫、裤子、领带等都有了名牌，就袜子没有名牌。而袜子又是一种易耗品，市场需求量很大。于是翁荣金打定主意：开一家袜厂，做中国最好的袜子！

当时的中国袜业发展并不是一帆风顺，创业之路艰辛重重，但是因为有了内心强烈欲望的支撑，翁荣金还是决定做。

于是，1995 年 10 月，翁荣金创办了浪莎针织有限公司。翁荣金说："我们之所以投资了袜子这个产业，就是要做中国最好的袜子。"

1996 年，在一片反对声中，浪莎坚持花大价钱，在中央电视台做了袜业企业的第一个广告。很多业内人士不理解，小小的袜子有必要这么折腾吗？"我就是要让消费者一想到袜子，便想到浪莎！"翁荣金这么说。时间证明了一切，之后浪莎品牌的知名度迅速提高。

如今，每天有 80 万双袜子从这里走向市场，平均每周推出一款新产品。"现在我最渴望的是，浪莎有一天能屹立于世界袜业之巅，扛起中国民族工业的大旗。"拥有超常大局观的翁荣金说。



二、对金钱有一种正确的认识

温州商人从骨子里爱财。但是君子爱财，取之有道。他们对金钱有非常理智、正确的认识。他们从不讳言对金钱的追求，因为他们清楚：只有对金钱情有独钟，金钱才会聚集到你的身边。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但同时，他们从不想着靠金钱达到某种为富不仁的目的，相反，他们不辞辛苦地追求金钱，只是为了体现人生的价值，甚至是回馈社会，他们拥有着非常高的财商。

宁波大世界集团有限公司董事长、宁波温州商会会长陈正光讲过这样一件事：当时刚刚改革开放，商品流通还是比较落后，那时候生意比较好做。陈正光到了宁波，打算进一些货转手卖个好价钱。他和同伴的三个人把几样东西买好以后装船。突然碰到一个桃花岛人，他说有非常好的目鱼干，那时候目鱼干是非常好的补品，陈正光一想刚刚还剩下几万元钱，就决定进货。

他们把鱼干都买下来了，一共 4000 多斤。重量称好，钱付了以后，陈正光感觉这 4000 多斤好像量不够，回去一称只有 1900 多斤。

一次生意就被人骗了，赔钱太多了，这是许多人都无法接受的。但是，陈正光却想得很开。他认为，做生意上当受骗、吃亏受损失都是很正常的。只要自己汲取经验，着眼于长远发展，就当交点学费学习做生意的方法，这也是合算的。

他说："有些地方我吃亏了，但是钱是可以再挣来的，我所吸取的经验更重要。"温州商人深谙钱财之道，钱是很重要，但生命中有比钱财更重要的东西，那就是再多钱财也买不来的经验、教训，还有人世间弥足珍贵的善良和真实。

有一位温州籍商人张老板，在广西桂林开了家机电设备公司。有一次，一个老客户来买电器配件，遗憾的是，张老板找遍了公司的库存，就是没有这个配件。而这位客户着急得很，因为拿不到这个配件，他所在的企业就面临停工，而停工一天的损失将达 5 万多元。

看到客户如此着急，张老板一边安慰，一边承诺一定在一天之内把货搞到。客户刚走，张老板便亲自出马打的直奔南宁供货方。谁知，南宁也没货了。没办法，他只好连夜乘飞机到杭州，然后再叫车赶往温州老家。

回来折腾一番后已经是清晨四五点了。张老板不顾饥饿与疲劳，又在温州联系相关的生产厂家。结果，在连续联系了十几个厂家后，终于找到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了这个电器配件。拿到电器配件后，张老板火速打车直奔温州机场，连下车看望一下父母的时间都没有。

第二天，当他把货交到客户手中时，客户感动得无法言语。但是，这次生意对于张老板来说，却是一桩赔本的生意。因为一个配件才 300 元，利润也就 30 元，但是张老板却付出了 3000 多元的交通费。

当然，从表面上来看，张老板亏了好几千元，但是他却得到了客户的信任。第二天，客户所在的企业就敲锣打鼓地送来大匾，还带上当地媒体来采访张老板，宣传他这种一心想着客户的事迹。

就这样，张老板吃亏待客户的消息在业内广泛流传，张老板生意自然是越来越红火，得到的财富自然比区区几千元的损失要多得多。

如此看来，温商是有着让世人称赞的金钱观的，他们不会因为自己的钱财受损就不顾他人利益。相反，他们更看重的是自己的信誉，以及自己通过金钱所体现出来的人生价值观。



三、赚钱是生活的一部分

温州商人爱赚钱，会赚钱，能赚钱。赚钱已经成为了温州商人生活的一部分，就如同刷牙洗脸一样的，融入了温州商人的生活里，和他们的生命密不可分。

2001 年 5 月，上海著名的《新民周刊》以“温商突起沪上”为题，描绘了温州对上海市场的占领：温州的资本力量，在市场、工业、教育等板块，已经震撼了上海“老大哥”的地位。

据上海市人民鞋业有限公司董事长南流先生介绍，在浩浩荡荡外出的“温州军”中，有 1/8 把脚步留给了上海，温州商人在上海创办的企业，超出了 5000 家，人数达 20 万人。在这个国际大都市的 GDP 中，温州商人创造了不少于 5 个千分点。

在上海，温州商人创办的市场比比皆是，有周冠成投入巨资改建的大型农贸市场，有林益民、吴宝荣等人创办的上海国际汽车城商贸中心，有邱宗桥等人创建的上海温州经济城，有蔡祈敢创办的上海春申商城，有黄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爱国等人创办的大名鞋类批发市场和大都鞋类批发市场。

同样，在美国也是如此，温商把赚钱的生活习惯也带到了大洋彼岸，他们的行为，他们的赚钱方式，已经影响了无数的美国人。因为赚钱是温州商人生活的一部分，说不定温商的理念也会潜移默化地教育影响美国商人。

据统计，20世纪70年代，在美国的温州人还不到6万人，如今至少有23万人。据美国《世界日报》报道：纽约法拉盛人气最旺的超市，老板几乎都是温州人。巴黎的13区和14区，就是所谓的“温州街”，住着的都是温州人，听到的都是温州方言，甚至警察也得说温州话。

温州人的经营特色是从小生意做起，纽约的缅街“新中国”超市老板卢先生，3年前初到缅街，曾在路边摆摊卖蔬菜，他经过自身的艰辛努力，凭着对商机的敏感，很快发展起来。温州人在世界各地的人数与商业势力逐年扩大印证了温州精神的力量。

赚钱是生活的一部分，温州商人深深懂得其中的道理。每一个温州人同样也非常看重这一点，哪怕是没有从事经商行业的温州人，他们也注重赚钱。因此，温州人在生活中什么都愿意做，只要能够在生活中赚到钱，学习到经验。

温州最大的民营企业正泰集团的党委书记原来是乐清市委机关的党委书记，另一个实力不相上下的德力西集团的党委书记兼副总裁在上任几个月前还是温州市委宣传部的资深副部长。他们都放弃公务员的饭碗到了民营企业干事业。

一位记者在温州打车时，得知出租车司机竟然是温州市政府某局的一个副处长！记者感到万分意外，但是这位充当司机的处长却微笑着说，像他这样下班后干“私活”的公务员多了，不信到周末路边集市上去转转，那些卖花卖鸟的小摊贩中说不定能找出几个局长呢。

这位处长认为，即使身为公务员，赚钱也是他生活的一部分，为了赚钱，他觉得放下身段并不丢脸。

这就是温州人，不管是打工还是在机关当干部，每个人都把赚钱当成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活的一部分，他们能够放下面子，讲究实效。因此，温州人总是能比别人赚钱更快。



四、赚钱要趁早

张爱玲有一句名言："出名要趁早啊!"同样，以赚钱为生活习惯的温州商人更是从小就具备赚钱的意识，他们有些人很小就有着很高的经商天赋，很多父母也在孩子很小的时候就培养孩子的财商。这样，温州商人的赚钱习惯就一代代地传承下去了。

例如，有一个叫方德华的温州人，从小就表现出了商人的潜质。5 岁那年，方德华对买卖东西表现出了巨大的热情，他经常把自己的东西标上价格，卖给邻居和邻居的孩子。对于无法确定价格的东西，他就会凭借自己的想像来标价。6 岁那年，方德华拥有了一块奇形怪状的石头，他标价为 1 万元。姐姐问他怎么会值这么多钱，他回答："别人都没有这么漂亮的东西，我想卖多少钱就卖多少钱。"

温州的孩子们对创业情有独钟。温州的许多学生开始尝试以网上开店的方式来积累自己的经商经验。网上开店只要有一台可以上网的电脑，一堆小商品或二手闲置品，然后登录网站、注册"店铺"、发布产品信息和图片，就可以在网上开张一家小店，开始"人在家中坐，钱从网上来"的赚钱之路。

"学生开的网上店铺，月收入最少也有 800 元左右。"温州的一个学生小刘说，他一位同学就通过做网店销售移动手机号码赚了不少钱。

年轻的温州人并不像其他年轻人一样希望到国有企业或者机关上班，大多数的温州年轻人希望自己创业、经商。经验不足的温州人，往往会选择先到一些民企去打工见习，等学得差不多了，再出来自己干。

温州人是重视教育、重视人文的。温州人正是通过教给孩子正确的金钱观，让每个温州人血液里都流淌着创业致富基因。

在许多人努力为孩子挣钱，给孩子留下万贯家财的时候，精明的温州人早已经开始对孩子进行金钱教育，教育孩子怎么花钱、怎么挣钱了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

挺宇集团的总经理潘佩聪有两个女儿，尽管自己家财万贯，但是，潘佩聪很早就开始对两个女儿进行正确的金钱教育，培养女儿正确的金钱观。

两个女儿在很小的时候，看到别人的小孩有钢琴，她们俩也非常喜欢，希望母亲买一架钢琴给她们玩。但是，潘佩聪并没有立即给女儿买钢琴，她说："我没有马上满足她们，而是告诉她们钢琴很贵的，要好多好多的钱，妈妈得通过今年一年的工作，将钱攒起来才能买给你们。"

一年后，女儿们又聚在母亲面前旧话重提，这时潘佩聪则故意为难地说："对不起，钢琴实在是太贵了，妈妈这一年攒下来的钱都不够，所以还要再辛苦一年才够。"

第三年，女儿们对钢琴的渴望终于感动了母亲。潘佩聪决定满足她们。她到银行里提了3万元现金，而且特意叫工作人员换成10元面额的。

然后，她将钱带回家堆在女儿面前，指着那么大大的一堆钱告诉女儿："妈妈明天就给你们买钢琴，但是你们一定要知道妈妈赚这么多的钱很不容易，所以你们一定要好好珍惜钢琴，好好学习，知道吗？"

其实，3万元对于潘佩聪来说并不算多，她的目的就是让女儿明白，金钱是来之不易的，每个人都要珍惜金钱，用自己的努力去获取财富。

第二节
让每一分钟产生效益

温州人的个性是有些急躁，他们凡事追求高效率，从不会拖拖拉拉。他们认为只有高效的人才能把生活中的每一分每一秒都转化成效益，只有这样的人才能更快地赚得钱财，才能更快地走向成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一、永不贪图安逸

温州人喜欢赚钱，喜欢工作，没有一个温州人期待安逸稳定的生活。在他们的个性里，他们认为只有戎马一生、闯荡一生的生活才是无限精彩的，安闲的生活只会让他们觉得耻辱而已。

温州人后裔南远舟是新加坡著名的企业家，他一手创立了南氏集团。现在，南氏集团现已拥有 59 家公司，业务延伸到橡胶、电子、娱乐、海运、房地产等多个领域。

在几十年的奋斗历程中，南远舟总是时时刻刻提醒自己，不要贪图安逸，要有更宽广的视野和前瞻性的眼光，而正是这种不满足于现状、不断进取的精神，成就了今天的南氏集团。

南远舟出生之前，他的父亲南世代已经在泰国有了一个农场，生活也比较殷实。但就在南远舟 5 岁时，他的母亲因病去世。13 岁时，父亲也一病不起，不久就去世了。

家庭的变故让南远舟失去了上学的机会，他不得不离开学校，开始为自己的生计奔波。

刚开始，幼小的南远舟在泰国华人的农庄里做工，后来又到泰国人的店铺里作小伙计。他做事认真周到，老板都对他褒奖有加。

一年后，南远舟拥有了自己的一家店铺，但 1941 年初，不满足于守着小店过日子的他关闭了店铺，变卖所有家产，来到了香港。

离开泰国，前往香港闯荡成为南远舟创业史上的转折点。我们不难想象，如果他只满足于自己拥有一个小店铺，享受着安逸的生活，那么，如今的温州商界，就不会有这样一位令人敬仰的人物了。

初到香港，南远舟先在九龙土瓜湾卑利船坞当学徒，薪水很少，他就靠这点钱糊口，坚决不动用在泰国时攒下的钱——他要用这些钱学习粤语。

为了学习粤语，他几乎走遍了香港的大街小巷，最后找到了一个交换学习的机会：他教别人泰语，别人教他粤语。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在那段日子里，劳累了一整天后，他还要再拖着疲惫不堪的身子去学习粤语。

功夫不负有心人，不久之后，他就能与别人用粤语轻松地交流了，他换了工作，到一家大商号做伙计，随时准备着手建立自己的事业。

1941 年底，南远舟来到了广州，开始做布匹生意。凭借自己的诚实和勤奋，他很快赢得了一大批客户，事业迅速地发展了起来。

1945 年，他看好了一笔生意，投入大量资金运送鱼苗去马来西亚。不料，随船人员走了弯路，耽误了行程，到了马来西亚之后，鱼苗已经死光了。

这次失败让南远舟的事业陷入了泥潭，之后，他尝试了很多方法都没有让事业起死回生。

1946 年，南远舟回到香港，在一家金银珠宝店做经理，凭借自己的聪明才智，他很快就使该店的营业额直线上升，自己也从困顿中摆脱了出来。

黄金珠宝买卖为南远舟奠定了坚实的经济基础，短短几年之内，南远舟在香港、台湾、泰国、缅甸等地建立了庞大的营销体系和生产基地。

之后，事业蒸蒸日上的南远舟和家人去雅加达定居，并在雅加达建立了自己的塑胶厂。

但在雅加达住了不到一年，南远舟敏锐地觉察到了印度尼西亚强烈的排华种族情绪，经过一番深思熟虑，南远舟和他的南氏集团毅然离开了雅加达，前往新加坡重新开始创业。

南远舟力排众议，硬是在荒芜的海岸上开始大规模填海造陆，建立厂房。两年后，“远舟航海”终于进入了马六甲海峡，开始承揽各种越洋业务，他的船舶租赁业务迅速发展起来。

到 1980 年，南氏航运集团已经拥有了 100 多艘巨型货轮，成为新加坡航运业的巨头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



二、金钱无处不在

在温州商人的眼里，没有什么地方是不存在钱财的。他们深深知道，金钱无处不在。他们愿意花费所有的时间去寻找赚钱的契机。

温州苍南金乡徽章厂的“掌门人”陈加枢就是一个愿意花费时间去寻找赚钱契机并获得成功的典范。

1983 年，退役后的陈加枢和四个朋友合伙创办了金乡徽章厂。经过 3 年的发展，金乡徽章厂有了一定的实力。

尽管在国内，金乡徽章厂的生产规模和市场占有率已经成为了同行业中的领头羊，但是，作为掌门人的陈加枢并不满足于现状，他相信金钱无处不在，但是要赚得金钱，就得时时抓紧时间寻找机会。

1991 年 4 月，陈加枢在上海一家企业参观时遇到了美国军需品公司——格林公司董事长巴力・丁・斯坦先生。看到斯坦先生的那一瞬间，敏锐的陈加枢就立马意识到这说不定是个赚钱的好机会。于是他主动邀请斯坦先生到金乡徽章厂在上海的办事处参观，斯坦先生愉快地接受了邀请。

当斯坦先生看到展示在办事处的精美的徽章后，他简直无法相信这是温州农民生产的。实际上，斯坦先生这次大陆之行的主要目的是想在中国大陆寻找生产美军军徽的合作伙伴。当他把这个愿望告诉陈加枢后，陈加枢当即邀请斯坦先生到温州金乡徽章厂去参加。

两周后，斯坦先生果然到金乡徽章厂来参观了，他认认真真地参观了徽章厂的各个角落。尽管金乡徽章厂生产的徽章既然精美又便宜，但是斯坦先生在参观后并没有表态，而是匆匆离去。

又过了两周，斯坦先生突然出现在金乡徽章厂，要求再次考察。陈加枢二话不说，就带着斯坦先生参观了工厂。这次，斯坦先生露出了满意的笑容。

最后，斯坦先生退掉了原来与日本和台湾厂商签订的徽章生产协议，与陈加枢签订了美国海陆空三军军徽的所有生产合同，要求他每个月向美方提供 5 万枚景泰蓝徽章。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就是因为那一瞬间的敏锐，注定了陈加枢会发现这个商机，发现这笔金钱。金钱是无处不在的，关键是看你会不会在生活的每一分钟里都注意观察，注意发现。

陈加枢平时也很注重抓住时间进行机会的积累，他交了很多温州籍的华侨朋友，并告知他们如有外商订货就尽量照顾他的生意。平日里，他总是会花点时间给这些华侨朋友打电话联络感情，同时也寻求商机。

陈加枢明白，金钱说不定就存在于这些华侨朋友的身边，而他时刻关注着。

功夫不负有心人，陈加枢的付出总算得到了回报，他花费的时间换来的感情也为他带来了数不尽的财富。

1993 年春节，一位温州华侨从美国打来电话告诉陈加枢："美国警察总署消息，美国警察要换服装，34 万人需要 68 万副标章，每人两套就是 130 多万。你们可不可以做?"

这可真是一笔大生意，陈加枢马上办好手续，直奔美国，向美国警察总署阐述意向。美国人认为中国人不可能做出一流标章，陈加枢不温不火地说："中国有句古话'耳听为虚，眼见为实'，请你们派两位专员到中国去看一看，费用我们全包。"

陈加枢坚信，只要美国警察总署看到他的工厂，就一定会丢弃偏见，他的金钱说不定就藏在这一次参观中呢。

结果，美国警察总署真的派了两位警察署专员来到温州。几天后，美国人带着 100 副样品回去了，美国警察署的官员一看，做工精美，价格只有美国军工厂的一半不到，而且不需要订金，68 万副标章的买卖立刻成交。

从这以后，陈加枢包揽了美国 50 个州警察局所有警徽和领花的生产。同时，由美国警察总署介绍，联合国秘书处也向金乡徽章厂发来信函，咨询金乡徽章厂能否完成联合国部队军徽的生产任务。最后，陈加枢顺利地拿到了联合国的订单。

之后，陈加枢又顺利地接下了为英国、俄罗斯、沙特、阿根廷、老挝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

等国家军警制作军徽的业务。

如今的金乡徽章厂生意越做越大，在他们的徽章样品陈列室里，摆放了世界各国的军徽和警徽。正如陈加枢所说，他的厂已经成为一个小型的各国部队军徽陈列室。



三、生活就是一个计划接着一个计划

大凡成功的人都是善于做计划的人。想要让每一分钟产生效益，就需要做好计划。只有做好了计划，让一个接一个的计划把生活连接起来，心中才会时时刻刻有谱，才会时时刻刻都嗅到钱的气息。

2000 年，温州商人何建国的耀华集团兼并了合肥高压开关总厂，成为第一家进入安徽兼并国有企业的浙江民营企业。

1.4 亿元的兼并费用连同改造及其他费用，总投入达 2 亿多元，这次兼并可不是一般的兼并，是一次巨大的冒险。在工厂尚未恢复生产时，要求偿还债务的法院传票便接连不断，合肥高压开关总厂原先的债主不断找上门来。但是，耀华集团董事长何建国却没有丝毫的畏惧，原因就在于他事先做好了计划。

他事先清楚，安徽政府即将推出帮扶外来企业的政策，所以他才会如此大胆地做出决策。当然，改造后的企业会出现焕然一新的面貌，何建国的财富之路也会更加得宽敞。

2001 年，在安徽各级领导和部门的支持和帮助下，合肥高压开关厂顺利恢复了生产。何建国从此在生产中大胆推广温州的“计件制”工资标准，使工厂走上了正规生产之路。

但是，何建国并不满足于这些成就。他又筹划着新的计划来对企业体制进行改进，以便让企业更有效率地运作。

2002 年 5 月，何建国协助副总裁郑松献，把合肥高压开关厂的销售体制从“直销制”改为温州式“代理制”。由于事先做好了周密的计划，体制改革进行得相当顺利。

之后，何建国为了让工厂发展得更快更好，接连做出了一系列的计

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

划，基于计划的周密性，这些计划都得到了近乎完美的实施。何建国的企业发展势头越来越好，资金也越来越雄厚。

2003 年 5 月，耀华集团兼并了安庆变压器有限公司。2003 年 6 月，耀华集团兼并了广德电器有限公司。2003 年 12 月，耀华集团兼并了安庆高压电器厂。接着，安徽耀华科技工业园开工，耀华钢结构公司和安徽山元智能有限公司先后开业。

在短短的一年半时间里，耀华集团的前进步伐不断加快，耀华集团在安徽的投资都发展良好。在谈及耀华集团在安徽的发展前景，董事长何建国坚定地表示：在安徽的企业群体将力争在 5 年左右的时间内，实现销售收入 15 亿元的目标。

1984 年，刚刚 20 岁的温州乐清人钱金耐带着 300 元钱只身来到新疆闯天下。经过 10 多年的奋斗拼搏，他先后办起了 3 个公司，而这些成功都源于他善于在生活中做出一个接着一个的计划。

1995 年，钱金耐与人共同投资 2500 万元，创办乌鲁木齐电缆厂。正当钱金耐准备大干一场时，一个上市公司收购了新疆电缆厂，并成为乌鲁木齐电缆厂最强大的竞争对手。

在万般无奈的情况下，钱金耐只得转让股权，把自己所辛辛苦苦创办的工厂转让给了别人。尽管自己的心血付之东流了，但是钱金耐并没有倒下。经过一年的反思后，钱金耐做了一个计划——到中国人民大学参加为期两年的学习。

钱金耐的这个计划是他人生中的绝妙之举，从理论中学到的知识被他很灵活地运用到公司经营中。

后来，钱金耐又做出一个计划——把自己原来的 3 个公司进行重新组合，成立了亿通集团公司，开办了亿通集团温州大酒店。

为了把亿通做大，钱金耐又做出一个计划——主动找人联合。他看准了德力西集团公司，并甘当老二，由德力西出资 56%控股，亿通出资 44%参股，于 2001 年 7 月，共同成立了新疆德汇置业有限公司，总资产为 3.2 亿元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个计划的实施给了钱金耐很大的发展。首先，德汇置业兼并了乌鲁木齐宾馆和乌鲁木齐饭店；接着，投资3.8亿元在乌鲁木齐建造面积达10万平方米的德汇国际广场；2003年初，兼并了双安商贸城，成立德力西新疆双安商贸有限公司。

如今的钱金耐先后被评为全国50位优秀民营企业家代表、新疆十大杰出青年和温州在外十大优秀创业青年，并出任乌鲁木齐温州商会首届会长。



四、分秒必争

温州商人善于让每一分钟产生效益，重要的原因就在于他们分秒必争。无论是在日常生活中，还是在商界起浮中，温州商人始终是分秒必争的典型代表。

温州商人管光建的成功就得益于他分秒必争的个性，他把生活中的每一分钟转变成了效益，从而创造了财富。

管光建的舅舅与外公早年去了法国，他以舅舅儿子的名义，于1979年去法国探亲，并留在了法国。

在巴黎的日子里，管光建给人做过皮包，在做皮包的日子里，管光建就很清楚分秒必争的重要性。他总是第一个上班最后一个下班，由于这种勤奋和努力，管光建终于迎来了自己人生的第一次成功——自己也开了一个皮包工厂。

之后，他又在巴黎庙街买下一间店面，用于销售首饰物品。管光建经营首饰店也一样是坚持分秒必争的原则。管光建店里的货，有的是从深圳、温州进的，有的是从香港、台湾进的，有的是他直接从厂家进来的。

就是这简简单单的进货，管光建也是分秒必争，他总是这样培训公司员工，看谁能在最短的时间进到最便宜质量最好的货品。如此身体力行，管光建的首饰店的经营前景一片曙光。

首饰店的竞争很厉害，以前一条头巾可以卖到35法郎，现在降到10个法郎。大家竞相降价，只有提高效率才能脱颖而出，管光建深知这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一点。

于是，管光建更加注重公司的运作效率，可谓分分秒秒都掐着点经营，总是最快拿到货，最快销售出货，实现零库存。

分秒必争的管光建最终让自己的首饰店成了当地首屈一指的、赚钱最多的首饰店。

温州四川商会副会长贾银寿号称“运输大王”，他是从温州到成都、重庆的最大铁路货运商。仅仅从他手中每年运到成都的温州小商品就多达2000个火车皮，运得最多的就是鞋、服装和皮革。他曾戏称自己之所以成为“运输大王”，还因为自己有另外一个称号——“与时间赛跑大王”。

《温州商报》2002年7月份组织了一次“向西，追寻温州的足迹”西部行特别报道活动，主管外向型经济的成都市副市长何绍华称：“温州人是最会利用时间的人，他们的聪明和高效是成都人、四川人所欠缺的。”

第三节
不吃苦中苦，难为人上人

“能做别人不愿做的事，能吃别人不能吃的苦，能挣别人不能挣的钱”，这是温州商人的经商格言。很多温州商人创业之初，无资金、无门路、无文化，他们无一不是靠着一身吃苦的劲才熬到成功的。温州商人不怕吃苦、肯吃苦、能吃苦，他们把苦难当做人生的财富，在苦难中破茧成蝶。

一、吃苦是一门“必修课”

众所周知，温州的老板是“既能当老板，又能睡地板”的主儿。对温州商人来说，吃苦是他们创富过程中的“必修课”，他们处之泰然，坦然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接受。

温州人能吃苦。在改革开放的早期，温州人就可以在出门买不上火车票时就躺在人家座位底下，住不起旅馆就在路边凑合一夜。这种精神，在后来远赴海外的温州人身上更能体现出来。

在大纽约地区的11万温州移民中，有4万人住在法拉盛，其次是布鲁克林，然后是长岛和曼哈顿中国城。最早的温州移民居住在曼哈顿地兰西街，还有第二大道28街一带。跑船的温州人，有一些给外国人做管家，会炒菜，做家务，讲粗浅的英语，慢慢赚了钱，自己做生意。

当曼哈顿下城的犹太商人放弃衣厂行业的时候，精明的温州人该出手时就出手，经营衣厂。这些纽约的温州老板们，也是像普通工人一样干活，像普通工人一样一身工作服，满手老茧，一起上下货。

曾有美国学者对中国学者说，对于温州商人，有一点尤其令他们佩服——那就是吃苦的精神。这些温州人来了，什么技术都没有，甚至连英语都不懂。

就凭着那种吃苦的精神、孜孜不倦地干活、赚钱，不断积累财富。攒够了"第一桶金"，他们就自己开店，他们都觉得要自己当老板才行，不甘心打工。就这样，他们竟然在美国能够成为百万、千万富翁。

温州人的足迹遍布天下，他们将温州商人肯吃苦的精神也传遍了天下。

有一位新华社记者谈到温州商人肯吃苦的精神，说起一件让他记忆犹新的事情。

很多年前，在新疆阿勒泰地区雪山脚下的一个小县，记者遇到了可以算作半个老乡的温州鞋匠，他挑着一副担子，一头是颇齐全的补鞋用具，一头是镜子、牙膏等小百货。记者试了试，沉甸甸的。鞋匠告诉他，开春以来，他就是挑着这副担子，踏着初融的积雪，一路追赶骑在马背上不停迁徙的哈萨克部落。

牧民们穿的马靴是用牛皮缝制的，一沾地上的雪水，极易磨穿。因而这是挣钱的好时机。但两条腿的人要追上四条腿的马，行吗？挣钱吗？记

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

者问。

这位老乡脱下鞋子、袜子，瞧着满脚厚厚的老趼，黯然地自语：“我们是挣血汗钱、卖命钱。”这位温州鞋匠已经快三年没回家了。鞋匠问记者能不能回北京后帮他给家里捎封信，记者答应了。等到第二天，记者去找鞋匠时，竟已人去床空，鞋匠已经大清早又出去工作了。

温州人能吃苦，他们什么苦都肯吃，什么脏活、累活都愿意干。别人不愿干的苦活，诸如弹棉花、补鞋子、磨豆腐、配钥匙等等，温州人都抢着去干；别人不肯受的辛劳，诸如走南闯北、远走他乡，温州人都乐意去受。

因为他们深深懂得“不懂受苦就不懂做生意”、“天下没有免费的午餐”，要想获取财富，必须付出艰辛的劳动。

长沙专业市场管理办公室的一位负责人感慨地说：“温州人会做生意，长沙人做不过温州人，最主要是温州人能吃苦。”

还有这样的评价：“世界的人都知道温州人会做生意，沿海靠山赋予他们这种开放的精神和冒险的精神，最主要的是温州人能吃苦。”

均瑶集团的王均瑶在成功后感慨地说：“很多人看我做到现在这个样子都说不错不错，但有谁知道，这个‘不错’两个字所包含的是我 20 年的酸甜苦辣。”



二、苦中作乐

温州商人不仅肯吃苦、能吃苦，还将吃苦视作一种乐趣，以乐观开朗的态度来对待苦难。温州人心里深知，成功、财富、快乐都是需要从苦难中得来的，他们也坚信，自己此刻的吃苦是为了将来的幸福。

1990 年，在国内已经获得一定成功的温州商人李汝龙揣着两万美金远赴法国创业。尽管李汝龙已经做好了吃苦的准备，但是，等待他的困难还是出乎了他的意料之外。

首先是语言不通，李汝龙为此吃了很多苦头，然而他也从中找到了很多乐趣，有时候一句说错的话，能让他自己都笑上好几天。就这样，在笑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中带泪的生活中，李汝龙解决了语言不通的问题。

刚到法国时，李汝龙靠制作皮包生活，辛辛苦苦地积攒的 20 多万法郎却被一伙骗子以办合法身份证为由骗得精光。当时，李汝龙的小姨和两个儿子也到了法国，由于找不到工作，几个人只得挤在 9 平方米的房间里，这种滋味只有李汝龙自己能够体会。

因为在国内的时候，李汝龙已经拥有一家初具规模的企业和 400 多平方米的豪华住宅。但是，李汝龙被国外的自由贸易的氛围和先进的经营理念所吸引，希望能够学到一些经商的方法和经营的理念。

即使这样，李汝龙仍然每天清晨面对着镜子露出大大的笑脸，鼓励自己，安慰自己。就是靠着这种乐观的信念，才平缓了李汝龙心底的落差感。

后来，李汝龙把那些西班牙人不要的“碎皮”材料拿来制作成腰包。令他意想不到的是，这个腰包竟然受到了消费者的青睐。于是，李汝龙的一切似乎又顺利起来。

生活似乎向李汝龙展开了笑颜，但是，乌云却随之而来，就在他决定倾囊扩大生意的时候，又遭到了一群匪徒的抢劫，刚刚积攒起来的 7 万法郎又付之东流。

但是，李汝龙没有被困难吓倒，没有被苦难打倒，他依然快乐地面对着人生，执著地做着自己的生意。

一次，他看到一种款式新颖的皮包，就决定生产这种皮包，同时，他在香港找到了一个生产基地。从那时开始，每次到货的时候，他的小店就会被挤得水泄不通。在这次生意中，李汝龙积累了几千万元的资本。

执著地追求自己的目标，不怕吃苦，笑对苦难，正是这种精神使李汝龙创造了自身的价值。

2000 年，温州人李强大学系毕业后，先在家乡温州的一个机关当小干部，但是温州人的基因使他无法像别人那样靠打工过日子。

不久，李强毅然辞掉了令人羡慕的工作，来到杭州独自闯荡。靠着敢于吃苦的精神和当老板的决心，李强经营起了服装。起初创业的艰辛我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可想而知，然而李强凭着温州人特有的那一份乐观态度度过了当初的苦难。

不到一年的时间，李强建起了制衣公司生产西服、休闲服，并在外地开设了 20 多家专卖店。作为总经理的李强，不仅要忙生产，还要忙销售。他说：“我从来不觉得创业艰苦，我总是以一种良好的心态来对待它。”

即使在成功之后，李强仍然保持着当初吃苦的态度。他经常吃盒饭，挤公交车。尽管李强已经在当地买了住房，但是却没怎么装修，“就目前的情况而言，我应该把所有的精力放在事业上。”李强笑谈道。



三、能吃苦的温州女人

中国的大多数人认为女人是不应该走出家门创业的，女人似乎是天生的弱者，她们是吃不得苦的。然而，温州的女人却彻底颠覆了这个理论，温州的女人能顶半边天，男人能吃的苦，女人照样能吃！

一位杭州人娶了个温州妻子，他高高兴兴地把妻子带到杭州，希望她能够安安稳稳地找个工作上班，生了孩子后就在家看看孩子。谁知，妻子到了杭州后，根本没有找工作的打算，反而是满大街找店面想要开店。

在温州商场上，创业女性到处都是，温州的女人不喜欢安逸的生活，她们更向往在商场叱咤风云，即使吃再多的苦也在所不惜。

她们与男人一样，不怕苦、不怕累、不怕挫折，总是勇敢而坚强地面对生意场上的起起落落，走自己想走的路；而成功的女性也与男人一样，在获得财富的同时，还获得了众人的拥戴，享受着事业的乐趣。

温州瑞安的妇女陈玉佩，18 岁开始在家乡办棉胎厂。1983 年，在重庆推销棉胎时发现了商机，企业不断壮大。但是，一次意外的火灾使陈玉佩所有的投资化为乌有。

苦难没有打倒这个坚强的温州女人，陈玉佩没有因此而灰心，她反而成功地研制了“氨基丙烯酸”涂料，并销售摩托车配件，经营餐饮业，开始了第二次创业。1999 年，陈玉佩被推选为重庆市总商会浙江商会会长。

美国华裔企业家林敏芝原本是温州人士。1982 年，她把两个女儿留在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

温州人务实，这一点已经被许多人所熟知。温州人不玩股票，就喜欢玩实务的投资品，房子、煤矿、石油、黄金等实实在在的资源都是温州人最喜爱的投资品。他们总是一步一个脚印，用这些东西来积累自己的财富。

在温州有一个专门玩黄金的人，他就是叶亮。

叶亮刚开始是温州地区第一家黄金代理交易业务公司的负责人，如今是中国金币总公司的十家特许销售商之一。叶亮的生意主要是销售奥运金条、生肖金条及奥运吉祥物金条，这种务实的生意受到了温州市民的喜欢，叶亮的生意也非常火爆。

“做这一行也只是喜欢，其实卖黄金并不神秘。我们卖的黄金不仅可做投资用也承载着文化。而这恰恰是我最喜欢它的一点。”叶亮说。实际上，火爆的生意后面，凝结的是叶亮的心血。

1996 年，叶亮看中了黄金的保值性和温州人的务实特点，在府前街开设了一家名叫银祥的金店，专门经营中国金银纪念币。紧接着就是 1997 年香港回归。于是，为纪念 1997 年香港回归的纪念币成了叶亮经营的重点。“这个行业其实和很多重大事件息息相关。”叶亮说。

2001 年，金牛公司设计产出的金银月饼在叶亮的店里一再创造销售奇迹。“此前，我们公司也出产了不少自己的产品，但这么轰动却还是首次。这让我们真正见识到了求新求奇的经济效益。”叶亮高兴地说。

于是，叶亮又开发了国内第一套木板挂历。紧接着，盛世宝印等贵金属礼品也隆重登场。

2004 年，叶亮在车站大道设立了从事黄金金币交易业务的专卖店。年末，奥运金条在温州上市，叶亮的专卖店所卖的奥运金条数量位居全国前五名之列。

2005 年 6 月，叶亮所在的浙江金牛成为中国金币总公司十大特许零售商之一，也是浙江省内的独家。

无论做什么事情，都是需要一步一个脚印，踏踏实实地去做。如果你想一步登天，不想吃苦，这不仅是不可能的，也是温州商人所不允许的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现任康奈集团副总裁郑莱莉大学毕业时，被父亲郑秀康董事长安排在康奈上班，她的第一份工作是下车间做皮鞋。这位“大小姐”的手，被磨得全是水泡。有一位师傅实在看不过，向郑秀康求情，郑秀康却说了这么一段话——

“我必须这样做，我虽然是她的父亲，但也得让她从现在开始就懂得吃苦，知道创业的艰辛，只有一步一个脚印走出来的人，才能接我康奈的班。”

果不其然，郑秀康的做法是明智之举，半年后，郑莱莉熟悉了公司所有的业务流程，开始进入了公司的管理层，还被评为十大优秀温商。

谈到今天的成就，郑莱莉很感激当年父亲的做法，正因为那时的郑莱莉养成了凡事一步一个脚印进行下去，才会有今天这样厚积薄发的成功。

第四节
低调做人，精明处世

温州商人之所以能在激烈的市场竞争中取胜，很重要的一个原因还在于他们有着低调做人、精明处世的优良个性。他们有着让人钦佩的诚实守信、淡泊名利的做人智慧，也有着懂得吃亏、精明干练的处世特点。



一、诚实守信是创业之本

人无信则不立。在商场尤其如此，信用是为商之本。只有诚实守信的人才能得到同行、合作伙伴、顾客的信任，才能获得成功。为人低调的温州商人深知诚信的重要性，他们提出了“信用温州”的口号，为温商带来了堂堂正正行商的名分，也为自己赢得了源源不断的订单。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1987年8月8日，5000多双假冒伪劣的温州皮鞋在杭州武林门被付之一炬。一时间，温州皮鞋成为过街老鼠，人人喊打。1999年12月15日，同样在杭州武林门，2000多双外地假冒温州牌子的皮鞋被烧毁，这把火烧回了温州的自信和尊严。

从此以后，每年的8月8日，成为了温州的诚信日。2010年8月8日晚上，温州诚信日民营企业大型主题活动在杭州武林广场举行，晚上8点，象征诚信和品牌的熊熊火苗燃起，让在场者感慨万分。

这是继1987年来温州皮鞋在杭州点燃的第三次大火，这场“诚信之火”不仅彻底洗刷了温州人的烧鞋耻辱，更向外界展示了温州20年来品牌强市和信用温州建设的成果。

奥康集团作为北京奥运会的供应商，董事长王振滔却推掉了北京奥组委的宴请，特地赶回杭州参加这场意义重大的活动。他坦言，在他心里，温州诚信比奥运会更加重要。

王振滔说，奥康一直揣着大质量观的理念前进，做到永远比说到重要。他介绍，在奥康，有不少诚信故事，其中王振滔两次剪鞋，宁愿赔钱也不愿欺骗客户的故事，让员工感动得掉下了泪。王振滔说，我们不仅要对客户负责，还要对员工、股东、政府、社会负责，这就是我们奥康的诚信。

康奈集团的郑秀康说，20年前的一把火，烧掉的不仅是温州鞋，更烧掉了温州商人的诚信。集团深刻地认识到质量是市场最好的通行证。为了提高质量，集团董事长远赴意大利等国学习技术，引进先进的管理理念，誓要做出好质量好的温州皮鞋。

庄吉集团的吴邦东则表示，在1987年大火之后，温州商人的诚信意识提升。但在目前，温州品牌开始被各大商场所排斥，温州所缺的就是一个高端品牌，一个面向国际的高端品牌。

温州市企业诚信促进会会长、正泰集团董事长南存辉更是信誓旦旦，温州诚信绝对不只是一个口号，温州企业一直都在努力地做，而且会不懈地做下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打火机的安全装置，终于使得自己的打火机取得了美国联邦政府的进口许可，成功打进美国的主流市场。



二、淡泊明志，宁静致远

有一句古话说得好："非淡泊无以明志，非宁静无以致远。"温州商人爱赚钱，但他们从不把钱当做自己的唯一追求，他们大都有着一颗淡泊名利的心，只是希望通过钱财体现自己的人生价值。

有人说，温州商人都是"隐形富翁"，他们中的一些人即使拥有万贯家财，也不会热衷于在媒体上展露自己的偏好，他们把名利看得很淡。

2009 年，创业板成为"创富板"，一夜间，百位名不见经传的亿万富豪从天而降。这里就有一位温州人——金亚科技老板周旭辉。

10 月 30 日，创业板上市首日，金亚科技涨 209.76%，居涨幅榜榜首；11 月 4 日，上市第五天，金亚科技 3 日连续跌幅 21.20%，居跌幅榜榜首……周旭辉领导的金亚科技从此"惊艳"创业板。

创业板新生富豪们，大多是公众耳熟能详的，而周旭辉却是一个例外。10 月 9 日，金亚科技成为创业板首批 28 家企业之一时，很多媒体从互联网、四川温州商会、四川温州老板圈、乐清老板圈多方搜索周旭辉的创业情况，可除了招募书公开的个人基本信息，竟然一无所获。

"我不爱接受采访，也不爱应酬。"这就是周旭辉在企业上市前的真实写照。

2010 年 10 月 22 日，周旭辉才第一次面对媒体讲述创业背后的故事，不过他的低调性格依旧。面对企业成功上市，他说他就高兴 10 分钟——宣布成功上市之后那 10 分钟，然后就开始思考规划公司的下一步发展。

周旭辉 1988 年毕业于浙江大学机械设计专业。1988 年至 1993 年，周旭辉在成都电视联合集团公司从事科研工作，担任技术副厂长。1993～1999 年，周旭辉担任成都金丰无线电厂厂长。1999 年底，成都金亚高科技有限公司成立，公司注册资本 220 万元，周旭辉担任公司的顾问。

2004 年，周旭辉受让了周旭忠所持的 75%股份，正式以董事长身份

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

执掌金亚高科。他的创富之路充满了艰辛和传奇，但淡泊名利的周旭辉却从未想过借此成名，他所想的只是体现自己的人生价值，让自己手底下几千员工有饭吃、能养家。

我们不禁慨叹，这样一位极富传奇的温州商人真正是“淡泊明志，宁静致远”的真实写照。

领取中国第一份个体工商营业执照的章华妹可谓赫赫有名。她从做时装纽扣生意开始，然后是只做男装纽扣生意，最后是只做男式西装纽扣生意，直至成为中国的超级纽扣大王。然而，成名后她却仍然是当初时候的样子，朴实坚韧，心里想的是自己的家人终于可以不用太辛苦了，员工终于可以有保障了。

媒体采访她，让她谈经商之道，她只说了几句朴实的话：“我也不知道怎么说，反正我就是卖别人没有的东西。”只有当谈起纽扣时，有些羞涩的章华妹才滔滔不绝起来，什么品种，什么质地，怎么搭配，活脱脱一个纽扣专家。

现在，章华妹的店铺加上仓库已经有 200 多平方米，货架上排满了分装和散装的纽扣。章华妹说，小纽扣让她几乎什么都有了，有了 190 多平方米的房子，车子也从桑塔纳 2000 换成了奥迪 A4，还有了让儿子出国受教育的机会。



三、吃亏是福

李嘉诚有一句名言：“有时候一件看似很吃亏的事会变成一件很有利的事。”吃亏其实有时候恰恰是福气。温州商人在处世方面就是肯吃亏的高手，他们不怕吃亏，吃亏之后总会从中汲取到经验教训，从而提升自己。

上海安信地板有限公司董事长卢伟光也是一个敢于吃亏的人。凭借自己独到的眼光，卢伟光用自己的利益换取了现在的发展。

那次事件发生在 2001 年，卢伟光在巴西做了一次赔本生意，这在许多人眼里是不可思议的，但是卢伟光却并不这么认为。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2001年春节前夕，因为装修市场被普遍看好，很多亚洲商人都增加订货量。但按照传统习俗，绝大部分装修工程在那时候都停工暂歇，没人买货，这样，商家手头的现金一下子窘迫起来。

但是就在这个时候，印尼盾暴跌，1美元本来兑换8500印尼盾，一下子跌到了1∶13000，大部分供应商都转向印尼采购，而停止从巴西采购。

当时的卢伟光也非常犹豫：如果按照原来合同中规定的汇率从巴西订货的话，自然能够赢得巴西人的尊敬和喜爱，今后就能够得到更优惠的价格。

但贷款利率加上汇率损失，折合起来要亏损1700多万元人民币，这几乎是当时卢伟光一整年的利润；可是如果毁约的话，自己这3年在巴西辛苦经营的渠道和信用都要毁于一旦。

当时的卢伟光敏锐地意识到，未来两三年中国的房地产业必然还会发展，自己是有机会把这笔钱赚回来的。尽管面对这笔巨额的损失，卢伟光无法确定自己需要多久才能赚回来，但是最终他还是把钱打到对方账户上。

平时很少借钱的他甚至一天借到100万，用麻袋装到交易地。卢伟光认为，就像森林里的树木一样，一年长一个轮儿，所有的事物也都有周期。这是该做的事，不得不亏的钱。

结果，一场风波过后，卢伟光总共损失1500万元，但“上海安信讲信用”的消息很快传遍巴西业界。卢伟光的友善、真诚获得了丰厚的回报，150多个原木锯材厂与他建立了深厚的友情，甚至连当地的印第安人都成了他的好朋友。

卢伟光在回想当初的决定时，曾经感慨地说：“现在回想起来还算幸运，因为当年绝大部分经销商都宁愿选择毁约，以避免这笔损失。而我不仅仅给供应商带去了资金，也确立了自己在巴西良好的名声，其他供应商也都倾向于给我供货。”

商业俗语说：“钓鱼需长线，有赔也有赚。”温州商人具有深谋远虑的智慧，他们坚持吃亏是福的原则，赢得了一个又一个的合作伙伴，赢得了大把大把的钱财。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



四、精明干练，敢于直面人生

温州商人个个精明干练，性格直爽，敢于直面人生。

温商的杰出代表——美特斯邦威的创办人周成建就是一个精明干练的典范。在 1994 年周成建开始了自己的品牌制造的道路，周成建说：“我们先推出了美特斯邦威的牌子，然后联合身边的一些摆摊的朋友，一起做专卖店。”

取名“美特斯邦威”，周成建曾煞费苦心，“刚开始也没想到有国际化这一天，只是想起个洋气点的名字”。现在，他逢人便阐释“美特斯”邦威的含义：创造美丽独特的产品、品牌、企业文化，扬国邦之威。

从取名这一点我们就可以看出周成建的精明，我们不禁想到，如今美特斯邦威的大获成功跟名字的洋气和其中的美丽含义大有关系吧。

自创品牌之后，有限的资金成为企业发展最大的瓶颈。启动资金只有几百万，这让周成建左右为难：满足市场需求需要成倍购买机器，扩大生产，但如果把钱用于建立工厂，其他工作就做不了了，更别说创什么品牌。

能否找到一条借力打力的路子来实现自己的跨越式发展？带着这个问题，周成建先后投入上千万元，与广东、上海等地 80 多家服装加工厂建立长期合作关系，以年产系列休闲服 1000 多万件的强大产能为美特斯邦威定牌生产，自己则把精力放在经营品牌上。

这就反映了周成建性格中敢于直面人生的一面，面对困难，精明的他没有想到颓废、逃避，而是选择直接面对，寻找应对措施。

随后，周成建一鼓作气，又把借助外力的模式也用到销售环节，采取特许连锁经营策略，“共担风险、实现双赢”的加盟商根据区域不同，每年分别向美特斯邦威交纳 5～35 万元的特许费，所有加盟店实行“复制式”管理。

自 1995 年 5 月第一家专卖店开业后，美特斯邦威的加盟店数量每年以几何级数增长。一无厂房、二无设备，总部只有几间业务洽谈室和几台电

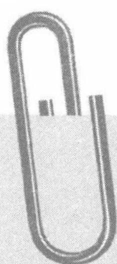
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

脑的美特斯邦威，在短短数年中实现了产品市场的快速扩张。

就这样，美特斯邦威借力打力的服装产业供应链就这么搭建起来了。今天，美特斯邦威集团用200多人的管理团队代替数千人也难以完成的服装工厂化大制作，并在服装行业成了“虚拟经营”的代名词。这可谓是美特斯邦威发展史上最重要、也最为精明的一步棋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第四章

温州模式的创业风格

温州商人取得的巨大成功让世人开始纷纷探讨他们所独创的温州创业模式。温商是天生的创业奇才，他们的创业风格让各地商人纷纷效仿，他们在创业经商道路上所留下的印记将会永远留在人们的心中。

从创业之初眼耳并用地考察、对比市场，到选取最佳商业位置，再到面对风险时的淡定处之，卓尔不群的温州商人以自己独有的创业风格，大刀阔斧地开始在世界商场叱咤风云。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节 眼观六路，耳听八方

有人说，世界上最敏锐的人是犹太商人，而犹太商人却说，你们去到中国，在一个叫温州的地方，那里有我们也望尘莫及的一群人，他们才是真正能够眼观六路、耳听八方的人。

中国的温商声名远播，他们所具有的敏锐商业嗅觉，使他们被称作“中国的犹太人”。而也正是因为有了这眼观六路、耳听八方的商业敏感度，才使得温商总能够走在世界商界的前列。



一、眼里有针

曾经有人开玩笑地说，温州商人眼里有针，一丝一毫的商机都不能逃脱他们的眼睛。的确如此，温州商人眼里总是透出睿智的光芒，放眼世界，天下商机，尽收眼底。

众所周知，烧饼一度是人们喜欢的食品之一，但是随着人们热情的减退，烧饼的地位也渐渐没落。但是，眼里有针的温州商人，却找到了另一种能挣钱的“饼”，那就是“手抓饼”。

原来的温州人很爱吃烧饼，于是在温州各条商道上一下涌现出很多的烧饼店，生意也非常不错。然而，慢慢地人们的口味变了，不再满足于烧饼单一的味道，烧饼行业渐渐没落，很多的烧饼店也就此关门了。

然而有一位眼里有针的温州商人张先生，却通过自己的观察，不仅没有让自己的店关门，反而让生意更上了一层楼。

张先生有一次到台湾出差，无意中发现当地有一种手抓的烧饼，很受欢迎，各个手抓饼店门口都排起了长龙。张先生觉得这种手抓饼一定会受到人们欢迎，于是就先在温州第一桥开了第一家手抓饼店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一桥这家店开了差不多8个月，每天都是生意兴隆，顾客络绎不绝，如今已经形成稳定的客源。张先生兴奋地说，多亏了自己这双善于观察的眼睛。

看到自己的手抓饼店如此受欢迎，张先生一鼓作气，在温州民航路、西城路、下吕浦等地一下子开出了八家“台湾手抓饼”店。2元一个的手抓饼外层金黄酥脆，内层柔软白嫩，深受人们的喜爱。

在温州人眼里，到处都是钱，关键在于你如何去发现与赚钱。

结婚是每个人的终身大事，婚庆市场的蛋糕是巨大的。但是，只要有利润，马上就会有很多跟进者。在当今婚庆市场中，能够提供婚礼服务的公司越来越多，怎样才能在僧多粥少的市场中寻找新的商机呢？

众所周知，在中国，隆重的婚礼是必不可少的，因此新人必须为此付出许多，两个人结婚能忙坏一大家子人！温州一家婚庆公司的老板陈小姐就是有一次在朋友的结婚庆典上看到了令人尴尬的一幕，从而发现了其中的商机。

在那一次的结婚典礼上，细心的陈小姐看到一对新人在婚礼上喝交杯酒的时候，因为新郎和新娘的个子有些差距，互相喝不到酒杯里的喜酒。陈小姐于是及时地提醒新娘，让她踮起脚来，这样就避免了尴尬的场面。

回去之后，陈小姐左思右想在典礼上看到的一幕，觉得其中大有商机。

于是，在2007年，陈小姐的婚庆公司从为新人提供方便的角度出发，推出了“新娘秘书”服务，专为新娘张罗婚礼期间的装扮、婚礼安排及礼仪等事务。

“新娘秘书”可是一种新鲜的服务项目。它不同于伴娘和婚礼策划，服务内容非常广泛，从婚宴座位排序到新娘装扮等都要过问和涉及，目的就是为新人提供方便，减轻新人及其家人筹办婚礼的事务负担。

“新娘秘书”主要从事新娘化装，但是也要熟悉婚庆的流程和服务项目。做“新娘秘书”头脑要灵活，具备良好的心理素质，同时还要了解婚礼流程，熟悉婚庆礼仪，甚至需要帮助新娘准备各种应急用品，避免婚庆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

典礼上发生尴尬场面。

由于陈小姐的婚庆公司在温州率先推出了“新娘秘书”业务，公司业绩直线上涨，陈小姐也赚了个盆满钵满。

同样是做婚庆服务的李先生也是通过自己的眼睛发现了不可多得的商机。李先生是一家婚纱摄影影楼的老板。这几年，随着婚纱摄影的兴起，几乎每一对新人都会拍婚纱照。李先生的生意一直不错，但是慢慢地，李先生发现自己影楼的生意越来越不如从前。

在有一次仔细翻阅自己拍过的婚纱照时，李先生终于发现了其中的奥妙，他发现自己拍的所有婚纱照都是那几样背景，非常单一。清一色的背景使许多新人倍感遗憾，所以才导致自己生意的下滑。结婚毕竟是人生的大事，怎样才能与众不同呢?

新人们对婚庆求新、求奇、求变的心理，使他们已不满足于在市区周边地区进行婚纱拍摄。细心的李先生于是决定改变自己影楼的背景设计，他推出了旅游婚纱照，田园风、古典风、浪漫情调等等各个系列的背景。从此，李先生的影楼分外火爆起来。

他还率先推出了香山情缘婚纱、福建海景婚纱等套餐，颇受年轻人的喜爱。有一次影楼推出新疆天山拍婚纱照的业务，短短四五天就有近 30 对新人报名。他甚至别开生面，推出了征集 100 对新人游玩香港迪斯尼拍婚纱照的活动。

拍摄婚纱照和旅游结合在一起，背景不仅丰富多彩，还可以让新人们体验到新鲜又有情趣的感觉，成为李先生影楼婚纱摄影的新卖点。李先生的那次无意间的翻阅，那一双善于观察的眼睛为他迎来了财富。



二、竖起耳朵听风声

温州商人的耳朵里，平时都听进些什么呢? 风声、雨声、铜板声，声声入耳。温州商人的耳朵像兔子，时刻都竖起来，一点风吹草动，都能在他们的心里引起轩然大波，引发一场商业考量。

在温州市鹿城区黎二村，有一位 50 多岁的农民，他就是在阿根廷享

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有盛誉的实业家、著名侨领张碎唐。他在远离祖国的异邦实现了自己的创业梦想，今天他还要在自己的故乡建设“金海岸家园”。而他的成功很大程度上就归功于他的善听。

张碎唐的祖上是永嘉上塘东泉人，很早就迁居鹿城城郊，父亲是卖柴的商人，养育他们兄弟三个。

小学毕业后张碎唐就没再读书。他拉板车搞运输同时又种田，虽然种荸荠等农副产品收入不错，但他不想永远被困在农田里。

改革开放的春风吹到温州时，张碎唐是通过那时仅有的半导体收听到的。他意识到搞开发一定会带来建筑业的发展，需要大量砂石建材，住在瓯江边的他就抓住这个机会创办了专供砂石的建材公司。

改革开放人财物大流动，那时温州交通闭塞，街头巷尾谈论的是温州“死路一条”，坊间还流传这样的话：“车轮滚滚，钞票成捆”，张碎唐听到这样的言论，却觉得运输一定是“财路一条”，于是他把目光转向了运输行业。

1983 年他购置四辆大货车成立了利民运输社，此时正值温州瓯江大桥建成通车，他那装满货物的大卡车在隆重的通车庆典中开上了瓯江大桥。后来公司发展，别人挂靠过来的各类汽车有上百辆，他成为温州规模最大的五家运输公司之一的老板。

1988 年一位旅居巴西的朋友来看他，两人谋划着想搞个股份制城市信用社。但打了报告后迟迟未能批下，于是朋友提议他出国看看——有两三万美元就可以开一个店了。当时温州流传这样的民谣：“第一华侨人，第二四个轮”。旁人听到这样的民谣或许是一笑了之，但张碎唐的心里却是翻江倒海。

他毅然决定到南半球去当华侨人。

温州华侨遍布西欧各国，但张碎唐却把目光锁定了南美阿根廷。选择阿根廷也是由于张碎唐的善听。他听自己的一位朋友说，阿根廷的华人最少，张碎唐就此决定去阿根廷寻找商机。

这样，张碎唐在 43 岁的时候将温州的产业交给亲戚，自己则远赴阿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

根廷成为闯荡南美阿国的第一个温州人。

到了阿根廷的张碎唐虽然遇过无数的艰辛，但是凭着自己的一身勤劳，凭着自己一双竖起的耳朵，张碎唐最终创建了名震大江南北的“金海岸家园”。

第二节
选取对自己最有价值的商业位置

选择往往是最难的。擅长于眼观六路、耳听八方的温州商人却是很懂得选择的人。站在十字路口的他们总是能够在全方位的对比后，选取对自己最有价值的商业位置，进而全方位进军，赢得商场上的胜利。



一、站在十字路口，全方位对比

有时候，即使你很敏锐地发现了商机，也不能贸然行动。在这样一个面临选择的时刻，温州商人的行为为我们做出了很好的表率，他们总是精明而睿智地对各个商业位置进行全方位对比。如此，温商的选择总是充满智慧。

林凯文的凯泉集团，起步于泵阀之乡永嘉瓯北。温州永嘉对林凯文来说，是生长于斯，事业发轫于斯。

1995 年凯泉移师上海发展，有效地借力上海先进的技术、丰富的人力资源（该集团在沪 70%的职工拥有大专以上学历）和先进的经营理念。

通过 10 年的发展，到 2005 年时，凯泉集团有总资产 10.5 亿元，在上海、浙江、江苏、河北、辽宁等省市拥有 9 家企业，年生产能力 20 万台/套，2006 年，销售额 18 亿元，连续七年名列全国泵行业第一。而这一切

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的成就都源于林凯文善于对比、善于选择。

凯泉泵业通过技术引领市场。来沪后，在林凯文其故乡永嘉又兴建了数万平方米厂房，生产规模膨胀了好几倍。这数万米厂房厂址的选择，就是林凯文全方位细致对比选出来的。

当时的林凯文打算实施“浙江凯泉工业园”项目，厂房的选址就成了很重要的一部分。价格不能太贵，厂址也不能选择太偏僻，影响企业发展。

这时候，站在十字路口的林凯文和他的集团开始进行全方位的考察、勘测，从地理、水源、人员密集度等各个方面进行了对比，终于选择了最合适的厂址位置。

2001 年 7 月份“浙江凯泉工业园”项目全面启动，得益于正确地选择了商业位置，集团开始迅猛发展。第二年又组建了“中国·凯泉泵阀集团”，通过资源共享、优势互补，泵阀企业整合，形成浙江最大的泵阀企业集团，扩大了“中国泵阀之乡”的产业优势，增强了“中国泵阀之乡”的竞争力。

之后的凯泉集团通过规范化的运作和创新的管理，把凯泉建成了产、销、研一体化的现代企业集团，把泵阀行业发展成为温州市的支柱产业，成为永嘉县的纳税大户和功勋企业。在 2005 年凯泉集团又开始实施“浙江凯泉工业园”第二期扩建工程，以期成为全国最大的工业泵生产基地。

很多人想不通，很多年前还在养蜜蜂的王招富怎么会突然成为富裕温商的代表。然而若是了解过他的发迹史的人们就会发现，王招富的成功与他对商业位置的慎重选择是分不开的。

那时，养蜜蜂的王招富和妻子义无反顾地到外地另谋出路，立志通过厚积薄发一鸣惊人。辗转各地，王招富最终决定在郑州振兴商场租个柜台经营服装生意。

然而很长一段时间内，夫妻二人起早贪黑，可每天只能做几单生意，挣几十块钱。这次的失败就是源于王招富没有进行细致的市场对比，慎重地选择商业位置。他们所租的柜台地点偏僻不说，光线也很阴暗，从而导

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

致了服装店的衣服远不如想象的好卖。

第二年，他改变经营方式，打算筹办服装加工厂，自产自销。这时的王招富变聪明了，他开始慎重地选择厂址，从各个方面进行全方位对比，终于选择了合适的商业位置。

厂址选择正确了，又由于王招富自己掌握着服装设计生产权，所以必然紧跟时尚趋势。加之服装店在郑州又独家经营舞蹈鞋，销售更灵活自主，生意自然一马平川。

之后，王招富偶然发现郑州敦睦路一带商业基础薄弱，但是人流量却非常可观。他请专业的人员进行商业位置对比之后，自己细心地研究报告表，看中了敦睦路的商业发展潜力，于是租地建起面积共约 400 平方米的店面，经营已经得心应手的服装生意。

事实证明他的眼光的确独到。敦睦路的商场很快形成气候，发展为郑州最大的服装市场，影响力覆盖至河南周边几个省份。王招富的公司营业面积扩大到拥有商城大厦的 4 楼和 5 楼，总面积约 2500 平方米。

几个金乡农民凭着一份份报纸，利用一本本电话号码簿，办了一个“经济信息所”，三分钱邮票揽来全国订单。这个奇迹的产生跟这个“经济信息所”商业位置的正确选择也是有很大关系的。

许方枢是“经济信息所”的发起人。当时他与人合伙办了一家生产塑片的小厂。市场信息封闭的年代，许方枢意识到情报的重要，于是他决定做收罗信息的生意。

做这种信息生意，位置的选择是非常重要的。一开始，许方枢没有更多的钱来租房子，他打算将自己的住所用于最初的营业场地，但经过多方对比后，许方枢放弃了这一选择。之后，他打算花钱租一个繁华地段的门面房，但家庭经济实在是不允许。

最终，聪明的许方枢竟然又想出一个好办法：把乡里的小卖部暂时用作“经济信息所”。此次商业位置的选择真是一次明智之举，人们在购买生活必需品时，总会发现这样一个信息所的存在，并且房租价钱也便宜很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之后的许方枢大干起来，他订了 100 多种报刊，收罗全国大中城市的电话号码簿，新华社编印的工商目录出一册购一册。把各类信息分类整理成册，一旦收集到企业有产品需求信息，立即写信联系。

中国建设第一座核电站消息见报后，许方枢判断电站工程庞杂，少不了塑片业务。他当机立断，联系对方，并随信寄去样品，一笔生意轻松敲定。

“经济信息所”经验很快传遍金乡。每天位于文昌阁老街的金乡邮电支局还未开门，门口就排起上千人邮寄业务信函的队伍。人群中，有的挑着箩筐，有的推着板车。面对业务信函，邮电工作人员来不及加盖邮戳，只能让顾客拿着邮戳，一通狂盖。信函日均 10 万封，最多一天达到 30 万封。

飞雪般的信函招揽到来自全国的订单。挖掘信息价值，金乡人财源滚滚而来。当年，金乡年产值超过 2000 万元，信用社个人储蓄高达 220 万元，最多的一户整整 4 万元，为金乡之冠。对比 1979 年，全镇个人储蓄只有可怜的 200 元。

据此，曾有报纸刊登一篇反映金乡人富足的报道，题目直白而醒目：“金乡人民富得流油”。

商业位置的慎重选择成就了许方枢，成就了金乡人民的富裕。



二、此情此境非“你”莫属

电影《霸王别姬》里有一场经典场景，袁四爷和蝶衣舞剑时，心痛的蝶衣流出了一滴泪，袁四爷瞬间呆住，说出了一句经典之语：“此貌非你莫有，此境非你莫属。”

在对商业位置选择时，我们也同样可以套用这句话，在当时的情况下，在当时的境遇下，这个选择是最明智的，这个位置是最佳的。

温州商人就是那个最会在此情此境下，选择出最佳商业位置的典范。

1998 年 5 月 18 日，上海金盾消防安全设备有限公司在上海浦东正式挂牌成立。今天上海金盾以金盾消防安全公司为主，在上海市设有消防设

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

备成套销售公司，并在浦东外高桥保税区设有国际贸易公司，温州则保留了两个公司一个厂，还在德国设有一个公司。基本上形成了一个以专业生产各类消防设备为主，集科研开发、产品制造、成套供应以及消防工程设计、施工为一体的跨地区、跨行业的现代化企业。在全国水喷淋系统生产企业中，上海金盾也一直占据着龙头的位置。

金盾消防安全设备有限公司的巨大成功是与董事长周象义的选择才能有重大关系的。周象义是一个非常儒雅睿智的温州商人，他对商业位置选择的考虑也非常周全。

金盾进行了从温州到上海再回馈温州的战略转移，周象义对此有一个形象的比喻："温州企业进军上海，好比是温州的女儿出嫁，以后会给温州带回女婿。"流出去的是人员、商品、资本，带回来的则是信息、技术、订单和更多的资金。

商业位置的正确选择，使得金盾在温州、上海两地得到了完全的融合，为上海金盾拓展了更为广阔的发展空间，使上海金盾在中国消防企业水喷淋生产的霸主地位基本确立。

有位温州华侨张老板商业上的成功也源于他总是能在各种的境况下，选择出最佳的商业位置。提起这位张老板，有一个传奇的发家故事。

张老板是地地道道的温州人，因为家里穷，于20世纪30年代跟人跑到日本去当苦力。温州是著名的侨乡，而温州华侨又集中在文成的玉壶、瑞安的丽岙、永嘉的瓯北和七都岛。但这些地方都很穷，玉壶是穷乡僻壤，丽岙有"女儿勿嫁丽岙底，一锅薯丝一把米"之说。

张老板在日本当苦力，赚不了多少钱，几年后，积攒了点钱的张老板开了家小餐馆。别小看这家小门面，张老板之后的发家，就全源于张老板当时对门面位置的正确选择。当时，他多次选择、比较，以自己的仅有资金选择了自己能买到的最好的位置。

第二次世界大战结束，日本成了战败国，美国来管理日本，一如现在的伊拉克。当时规定与军事有关的企业一律取缔，但如果股东中有战胜国的公民，并占51%的股份以上，可以保留该企业，改为生产民用品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中国也是战胜国，有人就找张老板，将自己企业的51%股权送给他以逃避取缔，林老板除自己的餐馆之外，一下子又成了4个企业的大股东。由于自己的餐馆位置好，张老板就利用资金将自己的餐馆进行了一番大休整，将4个企业的总部建在了自己餐馆处的位置。

日本战后，百废待兴，企业的发展很快，林老板的头脑又灵活，分到利润后再去投资，没多少年便成了华侨中屈指可数的大老板、东京华侨联合会的副会长。

在温州有一位赫赫有名的周星增校长，他是温州第一个在外地办大学的民营企业家。而他的成功更是得益于他对校址的正确选择。1999年下半年，周星增与朋友投资3亿元，兴办上海建桥学院。当时，他并未获得政府批准，只是与政府签订意向书，便开始兴建教学大楼。

对于周星增这样的温州民营企业创业者，他们做的事情大多在常规之外。他们能够克服环境阻力，克服在缺乏新规则的情况下接受新事物的困难；他们善于打政策“擦边球”。

“若是不先搞好办学必备条件，那就永远也批准不了！”周星增根本不管学校可不可以办，能不能办，而是先买地盖楼。

只有胆大是没有用的，如果校址选择不当，将会极大地影响招生。周星增在这方面是非常有先见之明的，他首先对上海各地进行了一次细致的考察，最终确定了几个比较好的候选建校位置，接下来就是对这些位置进行筛选了。

他综合考虑了各方面的因素，最终确定了2个最好的建校位置。

周星增首先签订了2亿元的办学协议书，接着，选择了2个位置中最好的一个位置。虽然价格方面昂贵很多，但是周星增知道，自己还是能够承受这个价位的，他明白这样一个好位置，机不可失时不再来。

于是，周星增返回到温州筹措到几千万元，他一边把钱打到上海市教委的指定账户，一边把钱投入到征地基建。

上海市委副书记龚学平偶然听说有个温州人在上海办大学，感到有些吃惊，他专门和市政府领导到现场考察：“你没等批准就动工，万一市里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不批，这上亿的投资可不是闹着玩的。”

周星增回答：“市里不批，一定是哪些地方不合要求，我坚决改正还不行吗？相信上海的领导通情达理。”

龚学平又问他：“你怎么会选择这样一个地价如此昂贵的地段建校呢?”

“这是我现在能够买到的最好的地皮，将来我资金雄厚了，我会买更好的地段建校。”周星增笑答道。

“第一年准备招多少学生?”

“1000 人。”

“民办大学第一年招生，中国没有超过 1000 人的，上海没有超过 300 人的。”

“等我超过 1000 人，请您再来恭喜。”

龚学平对考察结果甚为满意。事实上，不到一年时间，教学大楼主体工程和学生公寓、综合服务楼等辅助配套工程就已经竣工，并成功地进行首届招生，堪称中国教育史上的一个奇迹。

第三节
风险背后隐藏着的巨大财富

温州商人把创业、赚钱当成人生的必需。他们从不惧怕风险，敢于直面风险。他们坚信高风险才能带来高收益。

即使因为风险而失败，他们也绝不后悔，凡事岂能尽如人意，但求无愧于心而已。当然，他们也不盲目投资创业，他们是非常理性的投资人、创业者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、风险是“阴影”，财富是“光”

有一句关于人生哲理的话说得很好：“不要惧怕阴影，它只不过意味着附近有光。”在创业过程中，温州商人的风格也是如此，他们从不惧怕风险，对他们而言，风险就是“阴影”，而财富之“光”就伴随在它的身旁。

温州商人周大虎的创业过程，就是一个经历风险的过程。而正是因为他只是把风险当做“阴影”，这种毫不惧怕的态度造就了他的成功。

20世纪70年代末，周大虎进入当地邮电部门，开始的工作是搬运邮包。“即使是这么个重复性的工作，我也不混日子，要做就做最好!”周大虎很快成为同期工人中最早提干的一个。20世纪80年代末，他被调到局里为解决系统内家属就业成立的服务公司。

1991年，周大虎的妻子下岗，周家从外人眼里的“好家庭”（夫妻双职工）一下子变成了“普通家庭”（夫妻单职工）。妻子下岗拿到了5000元安置费，周大虎看看周围，觉得做打火机成本最低，他们把家里房子腾出一半，开始了家庭作坊式的打火机生产。

1992年，周大虎租下一个200多平方米的简易厂房，招了100多个工人，正式创业。就在他进入这个行业没多久，温州打火机市场开始异常火爆。1993年上半年，温州的打火机厂从原先的一两百家急速发展到3000家。

“那时每家厂都有做不完的订单，几乎所有厂家都偷工减料，谁也不考虑质量和牌子。”周大虎告诉记者，当时有人背地里笑他笨，还当着他的面问：“品牌多少钱一斤？你做的打火机比我的一点也不多卖钱!”

周大虎的打火机厂由于坚持做真货，当时面临着很大困境，材料成本要求比其他企业高很多，面临着倒闭的风险。周大虎不怕这些，为了打造自身的品牌，他差点连家底都赔掉。

但是，周大虎坚信财富之光一定会出现。果然，吃够劣质产品苦头的外国商人开始在1993年下半年将目光盯住周大虎，订单一下子多起来，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天 5000 多只的生产能力，却能接到五六万只的订单。此时，原先的 3000 家打火机厂家，一夜之间倒闭了九成。

到 1994 年，大部分温州企业开始意识到产品质量和品牌的时候，“虎牌”打火机已经成为温州市唯一的小商品知名品牌获得相关部门免检，并在海外市场迅速扩张。

如今周大虎的企业生产的金属外壳的“虎牌”打火机，已经占到全球打火机市场 90%的份额，并击垮了日本、中国台湾和香港三大打火机生产基地，使当地 90%以上的厂家倒闭。

成功后的周大虎常常说的一句话就是——“我从来不怕风险，只要不怕，勇敢面对，财富就一定会来到你的身边。”

马津龙在温州是个名人。2001 年 52 岁的他从温州市委政策研究院领导岗位上退居二线，兼任温州大学城市学院教授。他的成名原因说来颇具戏剧色彩。

20 世纪 90 年代中期，马津龙有两处房子：一处是单位分房，面积不到 40 平方米；一处是自家的老房，位置刚好在市中心。1998 年马家老房需要拆迁，他就连同单位的房子两处面积合在一块，参加安置抽签。他抽到的一处位置相当不错，但要 2002 年后才能交房。

马津龙不是一个房地产的专家，但随着房地产业这些年的变迁，他也不断产生新的领悟。早些年，他还在抨击温州房地产出现泡沫，而没过多久，他又在温州网的网络聊天室里反击那些称“温州房地产泡沫最大”的论调。

他自已也因为这些不断迸出的“感悟”而有了些名气。过渡期间，他买下一处 50 平方米的小房子。1998 年的价格是 3700 元/平方米，2002 年前后他再以 6500 元/平方米售出，准备入住新房。

但由于工期延误，他一直无法搬走，于是只能给新房主交租。在延误交房的时间里，马津龙能够从温州市旧城改造指挥部领取每月 2000 多元的补贴，足以抵冲租金。那时，马津龙的家人都不理解他，都希望尽早住上宽敞的大房。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2004 年，他从一个急需用钱的房主那里以 9900 元/平方米的单价买下了现在住的房子，并以 9100 元/平方米的售价卖掉了安置房。马津龙的眼光是独到的，这套房子目前涨到了 12000 元/平方米，而那套安置房不过 9500 元/平方米。

马津龙的如此做法在当时是面临很大风险的，因为当时的他们一家甚至可能被赶到大马路上，但是马津龙坚信自己一定可以博得想要的大房子。

马津龙始终认为："舍不得孩子套不住狼。如果不承受那时的风险，怎么会有今天这样的好事呢？"

如今的马津龙喜欢呆在自己那套装修一新的房子里饮茶，思考温州这座城市的种种，从容地享受生活。



二、高风险高收益

有的时候，高收益总是由高风险带来的。温州商人尤其相信这一点，他们有的人甚至面临高风险时兴奋不已，因为他们相信自己的高收益就要到来啦！

吴云前，就是一个喜欢高风险刺激的温州商人。

吴云前小时候并不是传统意义上热爱学习的好学生。他对正规教育不感兴趣，初中毕业后，就不愿意再上学，嚷着要做生意。那时候，家里有一个蛋糕店，做一些点心、月饼之类的甜点，一年也能赚一两万。

于是，他跟父亲借了 2000 块钱，跟另外两个朋友一起去了青海。那一年 17 岁的他在青海湖边一个小小的城市，开了自己的裁缝店。那里没有百货公司，人烟稀少，在面临可能没有顾客的风险下，吴云前毅然从兰州进了布料，当了一个小裁缝。

第一年，不赔不赚。他觉得这个地方不适合创业，父亲回信说再次创业风险很大，让他再坚持一年。但是他不顾父亲的意见，把所有东西全部卖掉，还了父亲的 2000 块钱，来到大连。

1989 年，在大连如今矗立着百年城的地方是一所小学。当时 19 岁的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吴云前说："我要把学校拆了，盖成全东北最好的商场。"那时候身边的朋友以为他在说胡话，但是天不怕地不怕的吴云前后来果真实现了自己的誓言。从当时到2002年百年城正式开业，中间历经了13年。

到了大连的吴云前延续在青海开裁缝店的经验，开了一个小服装厂。渐渐的服装厂越做越大，生意很好。可是吴云前并不满足，盖一个购物中心所需的原始积累，靠这样一个服装厂根本不够。

于是，1992年已经拥有一个颇具规模服装厂的他把目光投向布料生意。大连是一个海岸城市，做布料批发、纺织品贸易，有得天独厚的优势。

做布料生意比服装生意赚得要多很多。在有了一定资产之后，吴云前同时进行了两项投资。首先，因为城市规划，那所学校搬走了。吴云前在那块地上投资了30%的股份，成为了第二大股东，但并没有控股权。

考虑到这一点，吴云前心里又有了新的构思，他觉得仅仅这样的经营模式很难有大的发展空间。于是他参考那时候北京兴旺的酒吧业、上海钱柜这样的例子，把二者相结合，在大连开了一个名为"空中布景"的综合娱乐场所，一层是主题餐厅，二层是KTV。这个举措的风险时相当大的，因为当时KTV并不流行，还不符合人们的消费习惯，家人朋友都劝说吴云前，但是吴云前决定一往无前。

果然，由于当地消费水平有限，并且没有形成卡拉OK消费的习惯，吴云前的第二个投资失败了。亏损了5000万元之后，第一大股东宣布退出项目。

在面临如此大风险的情况下，几乎相当于破产的吴云前并不退缩，他反而趁这个机会，四处周转资金收购了大股东的股份，把原计划48层的大楼改成了八层，请著名设计师来打造这个全东北最好的购物中心。

他的心里是清楚的，这个全东北最好的购物中心，即使今日可能会让他破产，但是在来日一定会为他带来意想不到的巨大收益！

于是，在大连建市100周年的1999年，投资7个亿的百年城破土动工了。时任市长的薄熙来对于这个项目有过一个精彩的比喻——"大连的瞳孔"。2002年，百年城正式开业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



三、岂能尽如人意

有一句俗语说得好——岂能尽如人意，但求无愧我心。即使做出一切努力，有时候还是会因为一些无法改变的因素导致失败，这时，我们也不要颓废哀伤，因为我们努力过，我们无悔。

郑元豹从一贫如洗的家庭中成长起来，经过持续不懈的努力，终于打造出人民电器集团这个著名的电器企业。1995 年，郑元豹一举吞并了 66 家企业，此后持续进行并购和重组，产业横跨能源、城市化建设、现代物流、造船业、商贸以及进出口贸易、投资、电子信息技术等多元领域。

郑元豹被业内称为“并购狂人”。如今，该集团旗下拥有 12 家全资子公司，85 家控股成员企业，800 多家加工协作企业以及 1800 多家销售公司，拥有员工 1.8 万多名，产品畅销全球 50 多个国家和地区。集团总资产达 50.99 亿元，2005 年集团实现工业总产值超 120 亿元，名列世界机械企业 500 强。

我们看到的都是郑元豹的成功，却没想到在他这巨大的成功背后曾经经历过的失败和苦痛。

人如其名，人民电器董事长郑元豹，就像他的名字“元豹”给人的感觉一样“吃了熊心豹子胆”。在经营企业的 30 多年中，他以疯狂的姿态先后并购 80 多家企业，足迹遍布中国的大江南北。虽然郑元豹的创富之路，并非一马平川，但是在尽力的情况下，就算失败，他总是以良好的心态应对。

在 20 世纪 70 年代末，领改革风气之先的温州乐清柳市，涌现出大大小小千家低压电器企业，在全国各地推销低压电器产品的温州人数以万计。受低压电器商潮的影响，1976 年，郑元豹与人合作创办了杭州飞鹰机电控制厂。

此后，郑元豹一发不可收拾，先后创办诸多企业。1982 年，在上海创办了上海南汇机电设备厂。1986 年，又在温州创建了乐清东海五金厂。

在创办乐清东海五金厂的过程中，郑元豹可谓吃尽苦头。一开始为了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在温州建厂，郑元豹真是煞费苦心。然而，或许是天不遂人愿，乐清东海五金厂建好了之后，生意却是很难做，没两个月就面临倒闭的危险。

郑元豹干脆关闭了厂子，打算另谋出路。亲朋好友和员工们纷纷安慰郑元豹，认为他会承受不了此番打击。但是，出乎大家意料的是，郑元豹不仅没有丧失信心，反而反过来安抚员工，果断地选择忘记，积极投入到下一段创富征程中去了。

1988 年 5 月，郑元豹与友人合作，投资 3 万元接管“乐清人民低压电器厂”，这也就是人民电器前身。当时这家企业规模很小，年产值只有 10 多万元。而且，那时正值柳市电器厂家遍地开花，假冒伪劣产品充斥市场。如何在混乱的竞争中冲出自己的一片天空，是摆在郑元豹面前一项严峻的任务。

新上任的郑元豹给出“三把火”，即“三不原则”：宁失利益，不失市场；宁失数量，不失质量；宁失面子，不失顾客。

在郑元豹的带领下，“人民”牌 CJ110 交流接触器在市场上一炮打响，并首批领到了国家机械部颁发的生产许可证。经济效益和社会效益的双丰收，为人民电器持续发展打下了坚实基础。

1992 年，郑元豹意识到企业要更长远发展，必须寻找水陆交通更便利、信息更灵通、电器商户更加密集的地方，郑元豹从小生长生活的地方柳市，便成了最佳的选择。

在郑元豹的带动下，人民低压电器厂从地处一隅的温州乐清黄华，搬迁到乐清柳市，并兴建了占地 2700 平方米的办公大楼，购买了中国电器城 4—6 层大楼作为生产场所，还在黄金地段设置了多家产品经营部。

“岂能尽如人意，但求无愧我心”，始终坚持这个理念处事的郑元豹，在创办人民电器的过程中，始终以积极的心态鼓足干劲去创造财富。

1999 年，郑元豹挥师上海滩，一举整合了 34 家国有、集体企业。以后，他陆续在全国各大城市进行投资兼并。2000 年初，人民电器集团在河北邯郸总投资 18 亿元，建设集国际电器五金城、国际商贸城、国际轻纺城等于一体的人民集团河北邯郸鑫港国际商贸中心。2003 年 7 月，人民电

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

器集团兼并了一家国有上市公司——山东万祥电器集团淄博开关厂，并将其改组成山东高科成套设备有限公司。



四、不可盲目

温商中有很多人只有初中或者小学文化，有的甚至大字不识一个。有人要惊叹了，这样低学历的温商不会在创业路上摔跤吗？他们会不会时时面临风险呢？

其实这一切都是多虑，温州商人投资创业时从不盲目。

徐恭德是温商中谨慎的代表。1987 年 2 月，加蓬共和国外交部长让·平（中文名程让平）随总统邦戈访华时，抽空来温州“寻根”，对于徐恭德来说也无异于天上掉下一个馅饼，因为程让平是他舅舅。这位非洲最富有国家之一的外交部长不仅来看他这个外甥，还鼓励他去加蓬发展。

徐恭德立即抓住了这个机遇，打算去加蓬创业。当年他便收起了自己在温州的事业，漂洋过海来到了加蓬共和国这块陌生的土地上。

这个决定不是徐恭德盲目做出的，相反，他是经过很多个日日夜夜的思考后决定的。他意识到在温州竞争力太大，自己要想做出一番成绩，可能需要很长时间，而出国不仅可以见见世面，更能让他与各国商界沟通学习，从而吸取他人的成功经验。

徐恭德并没有让当外长的舅舅给安排什么工作或接管舅舅的什么公司。他天生就是一个稳重又踏实的人。他老老实实地到一家杂货店打工，边学如何在非洲立足做生意，边学加蓬的官方语言——法语。

很快的，当他拥有自己的第一家小杂货店时，他的法语也已经能应付生活和贸易的需要了。由于经营得法，他的生意日益红火。有温州亲友随后到加蓬发展，他经过慎重考虑，决定将自己的这间杂货铺转让给了亲友，自己则另起炉灶，再开一家商店，以得到更大的发展。

经过一系列组建—转让—再组建的过程，数年之间徐恭德组建起了一个拥有十几个连锁店的商业集团。他的生意也由单一的零售转向批发，并开始拓展进口业务，包括一般杂货、大米、冷冻食品等等。随着经营跨出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国界，亚、欧、美各大洲的客户逐年增加，他的公司门庭若市。

具备了雄厚的经济实力，又有广泛的社会关系，徐恭德开始经营非洲木材的大宗出口贸易，特别是用材量最大的树种——实古梅的出口业务。

在做木材生意前，徐恭德也对市场进行了一次细致的考察，在确保收益绝对大于成本的情况下，他才开始正式行动，做起了这项生意。结果，他又一次对了。由于当地这种木材很抢手，并且徐恭德信守合同、保证质量，赢得了良好的商誉，各大洲木材商家纷纷来加蓬向他订货。

而徐恭德的经营管理方法也早已超越了初始阶段家庭作坊式的模式，跃升到现代企业管理的高级阶段。他聘用了法国经理，从岗位定制到责权利定位，从决策、管理、经营的科学化到用人选才的现代化、知识化，都为他的企业集团带来了蓬勃的生机。

十几年过去了，他不仅成了商界巨子，成了加蓬华侨领袖，也成了社会活动家。1999 年 11 月，世界市长大会在加蓬共和国首都利伯维尔召开，徐恭德与他的舅舅一同前往迎接市长们。

第四节 大刀阔斧闯世界

温州商人创业，从不瞻前顾后、顾此失彼，从决定创业的那一刻开始，他们就已经卸下了所有的顾虑，风风火火地闯向世界各地，一路上披荆斩棘。

一、卸下包袱，轻装上阵

很多人会慨叹：为什么时机总是让温州商人占了去？那是因为温州商人创业从不瞻前顾后、左思右想，他们一旦认定了目标，就会卸下所有的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

包袱，轻装上阵。

在中国电器之都——温州柳市，兴乐集团董事长虞一杰是当地的名人。今年70岁的虞老爷子最让人津津乐道就是他从50岁开始的创业历程。虞一杰可谓是温州商人中卸下包袱、轻装上阵的典型代表。

1991年，50岁的虞一杰决定从官场辞职，联合兄弟四人投巨资建起乐清市第一个高起点、高投入的综合型电缆厂。此举在当时可是引起了轩然大波。社会各界人士纷纷表示不理解，甚至连他的亲朋好友也都劝他慎重考虑，妻子甚至跟他吵了好几架。其实大家的疑虑和担心都是可以理解的，以虞一杰50岁的高龄再踏入商场，未知情况太多太多，一步走错，就满盘皆输。

但是虞一杰却不这么想，他下定了创业决心，并坚信自己一定可以成功。他果断地卸下了所有的心理包袱，开始和四个兄弟齐心协力，果断创业。结果他们当年就生产出第一条电力电缆，两年时间就能够生产800对以上的通信电缆。

但随着企业做大，问题也来了。

亲兄弟明账目，老虞当时并不这么想："我是家里的老大，我虽不立董事长、厂长，但我说话还是要听的。"结果企业内部还是出现严重分歧，兄弟四人常常因为一些问题而产生矛盾，这时的虞一杰又做了一次果断的决定，他轻松地卸下兄弟情义的包袱，将企业一分为二，虞一杰和其中一个兄弟到柳市重新筹建兴乐电缆公司。后来，兄弟俩又一分为二。

这时，虞一杰才恍然大悟：不是兄弟变了，而是没有按照经济规律办企业，没有按公司法去运行。这段苦涩的历程让虞一杰感慨万千。那时，崇尚踏实做事的虞一杰为了安心搞生产，少与有关部门打交道，干脆把企业挂在本地一家集团旗下，甚至没有申请过商标，没宣传过品牌。

2001年，60岁的虞一杰开始考虑企业的接班问题。其实这个过程对虞一杰也是痛苦的，因为自己50岁开始辛辛苦苦创立的基业，要想放弃是很难的，从他的个人心理上也是很难接受的。但是，虞一杰知道，自己已经老了，身体也一天不如一天，为了企业的长久发展，必须找一个年轻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的接班人。

这个问题一度使他感到苦恼：三个儿子，老大是搞技术的料，老二在乐清柳市电信局当副局长，老三学的是工程建筑——老二最适合接班。可老二虞文品此时正在仕途上春风得志，怎肯下海呢！别说儿子不想，儿媳妇也坚决不同意。

老虞自己说不通，就通过儿子身边的同学好友，甚至向乐清市副市长做工作："你们要是说通文品来，我就摆最高档的酒来请客。"最后经过大量思想工作，终于说通了儿子。

就这样，虞一杰卸去了自己的企业转入外人之手的难以接受的心理包袱，使得自己辛苦创业的企业迎来了一次新的发展。

果然，儿子虞文品没有让他失望。2005 年，由虞文品执掌的浙江兴乐集团杀进了中国民营企业 500 强，位列中国成长企业百强的第七位，跻身中国电线电缆行业三甲。



二、风风火火闯九州

有人说："温商是讲求效率的代表。"的确如此，温州商人敢于一往无前，风风火火地闯向未来的世界。他们靠着自己风风火火的闯劲创造了一个又一个的财富传奇。

温州女孩李飒就是千千万万温州商人中闯荡世界的成功典型。她从一名普通的下岗女工创建自己的公司，到获得工商管理硕士学位，再到组建全新理念的家政服务公司，10 年时间里，曾经普普通通的温州女孩完成了自己人生事业的三次飞跃。

1995 年初春，乍暖还寒，温州纺纱厂女工李飒做出一个让所有亲朋好友都不解的决定：主动下岗。李飒说，当时的形势，主动下岗是响应国家号召，减轻工厂负担，同时也是为了挑战自我。在李飒的心中，一直有着一个创业的梦想，她坚信自己一定能实现它。

在亲人的极力反对中，李飒毅然辞去工作，只身前往杭州打工。临行前李飒暗自下定决心，自己一定要闯出一番事业，这一年，她 25 岁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个普普通通的下岗女工，既没有学历，也没有钱财，就敢凭着自己的一股闯劲，风风火火走向了这未知的世界。

在杭州，李飒被一家很小的民营企业聘用，凭着自己持之以恒、不怕苦不怕累的精神，李飒的努力没有白费，她屡次创下公司推销员的销售纪录，深受公司全体员工的敬佩。凭着骄人的销售业绩，李飒也从一名普通的销售员晋升为区域经理。

李飒凭借着自己的努力，赢得了自己的第一次成功，也赢得了人们的尊重。她用事实证明，即使一个普普通通的没有文化的下岗女工也能在浩瀚的商场中叱咤风云。

从普通的下岗女工成为一个品牌的区域销售经理，也许很多人就会满足了。李飒没有停下，她需要拥有自己的事业。凭借做销售积累的资金，李飒决定另起灶炉，成立自己的销售代理公司。

在她的精心经营下，公司越办越好，生意越做越大。随着公司业务如火如荼的开展，李飒深感自己的知识不够用。就在所有人都对她仰慕不已的时候，李飒再次做了一个让人目瞪口呆的决定：放弃处在巅峰的事业，转而追求学业，报考当时最热门的工商管理硕士，这一年，她已经 32 岁了。

这个决定在当时是很难让人接受的，大多数人认为，像李飒这样普普通通的打工妹，能混到今天的地步已经是她的极限和顶峰了。然而，李飒从不这样认为，她一直相信自己的潜力，带着一腔热情，风风火火地闯向了下一个目标。

只有高中夜校学历的她，没有接触过高数，而英语也要从 ABC 开始学。一个已经 32 岁，只有高中学历的人想要考上研究生，听起来有些东方夜谭。“龙走龙的路，蛇走蛇的路，蛇就是上了天也还是蛇。”李飒要考研的消息传出去后，有人这么说。

为了实现人生目标，李飒拾起书本，从头学起。白天，她从浙江工业大学请来 4 名学生轮流到家里帮她补习英语和数学，晚上就去商学院听专业课。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功夫不负苦心人，2002 年，经过 2 年的苦读，李飒考取了浙江工业大学工商管理硕士，开始了她的 MBA 学业之旅，并获得 MBA 的学位。

成功总是亲睐于那些敢闯敢干敢想的人，李飒迎来了自己人生的第二次成功，她这样一个打工妹竟然获得了 MBA 学位！

李飒在一次关于人生习惯的培训课上，第一次接受了如何做母亲和妻子的培训，她突然意识到自己是一位不够称职的母亲和妻子。

作为女性，所背负的社会责任和家庭责任和男性是有所区别的，可是现代社会并没有给予女性相关的教育和相关的知识储备。也就是在这时，要为都市女性做一点事情的念头在她心里萌生。

为了让更多的女性成就更有意义的人生，2002 年 10 月，研究生在读的李飒创建了飒爽家政服务公司。李飒希望通过自己公司的家政服务，为“解放女性，让妈妈们与孩子共成长，让妻子与爱人共进步”做出点贡献。



三、披荆斩棘，直上青云

温商在风风火火闯九州的过程中，一路披荆斩棘，不怕苦不怕难，解决了一个一个的问题，跨越了一个一个的坎，最终直上青云，赢得了胜利和财富。

8 年前，一个叫青山的温州小伙子从戏剧学院毕业，怀揣着拍戏挣来的几万块钱，过着被动等片约找上门的日子。

出于年轻人创业的冲动，他有了开饭馆的想法。“一个月挣两千、三千、五千都可以，反正不用担心失业。”同时，青山也认为餐饮行业是个门槛不高的行业，投入不多，也不需要什么核心技术。于是，青山打定了开饭馆的主意。

对于青山开饭馆的想法，认识他的人都表示反对。同学们都对他说：“你疯了吗？学了 4 年表演，开个文化公司我们还支持你，你却去开餐馆。”

但是青山却在心里认定了开饭馆这条创业之路，他铁了心开始创业。

他知道自己的创业之路必将一路艰辛，但是他坚信自己的能力，做好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了一路披荆斩棘的决心，发誓一定要在商界混出一个名堂来。

刚从学校毕业的青山并没有多少创业资本，他先把自己的 4 万元积蓄垫底，然后从同学那里借了 6 万元。于是，青山拿着这 10 万元创业资金，去为饭馆选址。在市中心的一个角落，他相中了一个年代久远的四层小洋楼。

跟业主的谈判青山可谓颇费周折。业主一直向青山泼冷水，说这房子做什么赔什么，并且还号称是家传的老房子，价钱绝对不能低。

业主的一番话让青山浑身打了个冷战，但他仍然坚持要做。业主死活不同意，青山就天天找他，连续找了他一个星期。业主终于动心了，他看这个温州小伙子这么执著，最后同意以一年 18 万的价钱租给了青山，但三年内租金要递增。

支付了 3 万元房租的定金后，青山打算用剩下的 7 万元，立刻对饭馆进行装修，然后开张营业，但青山发现一切并不像他想象的那么简单。

餐厅与后厨的比例多大，哪儿需要贴什么瓷砖，哪儿需要进行隔断，哪儿放沙发，排烟管道离邻居家多远，青山完全不清楚。更让他头疼的是，那所年代久远的小洋楼没有符合餐饮要求的排烟以及排污的管道，需要自己去改造。在这么多未知的困难面前，他第一次感到害怕。

然而，不能让人看不起，凭着一股披荆斩棘的决心，青山狠下心来一点点去学，一点点去做。当时，为了省钱，所有的硬件都做到最便宜，桌椅板凳是他自己找木工做的，地上铺的地砖是青山自己从拆迁工地上拉回来的……就这么跟工人一起灰头土脸地忙活了一个月，饭馆装修得也算有模有样。

一直让青山印象深刻的是，为了获得营业资格，他独自骑着自行车，背着双肩包在马路上挥汗如雨地奔波，双肩包里面装满了申请卫生执照和环保执照的文件，他甚至还专门考了一个三级厨师证。

饭馆就这样在温州小伙子青山的一路奔波、披荆斩棘中开了起来。

一年后，青山收回了自己当初投入的 10 万元本钱。后来，青山开始发展直营连锁店，并复制第一家店的成功经验，每一家都做得“如鱼得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

水”。现在，青山总共拥有了7家直营连锁店，其中上海5家、北京2家。



四、商界因你而精彩

如今的温州商人名扬四海，人人都在谈论温州商人，人人都在效仿温州商人，温州商人在创业之路上所获得的巨大成功让世人瞩目。中国商界因为有了温州商人而精彩！

陈大同，一个普普通通的中专毕业生，毕业后回到了家乡温州，然后就进了一家电脑公司，开始了打工的生涯，过着忙碌而无味的生活。平时没事就上网看看新闻，偶尔还聊聊QQ，有时看看电视玩玩游戏。

3年的时间转眼就过去了，他的技术已经熟练，深受老板赏识，但赏识归赏识，工资还是不高。最近，他到了一个消息，听说自己以前的一位小学同学，连初中都没毕业的小学同学，那位在市上卖猪肉的小学同学，却已经买下了一套近100万元的高档住宅，准备结婚了。听到这个，陈大同的心里怎么都不是滋味。

一个偶然的机会，陈大同在网上看到一个“防辐射精灵”的广告说：“两千元创业，不用开店”。这立刻吸引了陈大同的眼球，没错，创业可是自己多年的梦想，但是缺乏资金一直是个大问题。

陈大同仔细看了这则广告，这是一款新产品，是专门用来降低电脑辐射的，在电脑公司打工，长期为客户维修、维护电脑的经验提醒他，这是个商机！因为自己也是经常听到客户埋怨说电脑辐射太大，是否有办法解决等问题。

以往对这类问题，陈大同也只能建议用户买盆仙人掌、多喝水等等，但是更换设备，谈何容易，那些设备可都是几百元甚至近千元的配件呀。现在有了这个防辐射精灵，只要十元钱，对这些客户来说，都是能够接受的。

于是，意识到这个商机的陈大同开始准备创业了。

经过仔细考虑，陈大同决定先进一批货，试一试市场的反应。这可算是他人生的第一次投资，虽然只有2000元，不算多，但他还是非常慎重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很快，第一批货来了，拿到货的那天正好是陈大同的休息日。睡了个懒觉，吃完早饭时已经是中午了，就是从这个中午开始，陈大同踏上了自己的创业之路。

从此，陈大同的人生之路开始不同了。他不再是那个在工作之余无聊地玩游戏打发时间的打工仔了，他已经是一个拥有自己事业的创业者了。

这几年在电脑公司打工的过程中，陈大同也经常与其他电脑公司的同行打交道，有些是自己以前的同事，有些是朋友。陈大同按照计划好的线路，逐个拜访了这些公司，与以往不同的是，以前是去闲逛的，这次可是有目的的。

陈大同花了 2 天多的时间，几乎跑遍了城里所有的电脑公司，把产品介绍给了同行们。陈大同把产品分发给同行们代销，用户买电脑时，由电脑公司给顾客介绍，如果顾客接受就在装机时安装。销售的利润与电脑公司分成。

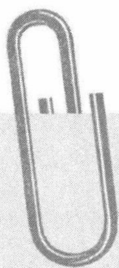
接下来的日子，是陈大同最开心的日子了。陆续有电脑公司打电话给他，说“防辐射精灵”卖完了，要他再送点过去。接到这种电话，陈大同的心情别提有多好了。现在陈大同每天上班都要在摩托车里装几十套“防辐射精灵”，只要有人要他就可以趁上下班的时间送过去。

不到十天的时间，陈大同的第一批货卖完了，陈大同准备要进第二批货了。从来都不算账的陈大同要算算账了。他坐在电脑前，经过一番加减乘除，结果出来了，净赚了 1270 元钱。这钱不多，但这是他自己创业的第一桶金，它给陈大同带来了希望。

一个月后，陈大同辞去了电脑公司的工作。他接着跑遍了县辖区的几个乡镇，他要争取每一家电脑公司都卖他的产品，每一台电脑都安装他的产品。

就这样，温州商人陈大同开始了自己的创业人生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第五章

不能不学的经营管理方式

在当今的中国，即使没有人为温州商人颁发奖章，他们也仍然是中国商界的“无冕之王”。

他们之中有很多人从未受过专门的经营管理训练，甚至从未看过一本关于经营管理的书籍，然而，他们靠着血液中流淌的赚钱因子，在商界一路驰骋！他们从未想过自己的经营管理方式会如此受宠，他们只是按照自己的方式在做而已。

然而，还是有那么一天，他们的经营管理之道成为了各路商人效仿的对象，成为了我们不能不学的传奇。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节 中国的“经营之圣”

日本有享誉全球的“经营四圣”，而在我们地大物博的中国，也有着被称为“经营之圣”的温州商人。他们凭借着自己对商业的敏感度以及天生的经营才华，将自己的企业经营得井井有条。在为自己赚得万贯财富时，温州商人也为世人展示了一幅行之有效的经营画卷。



一、尽量坚持稳妥的经营之道

在积累财富的过程中，温州商人非常有耐心，他们从不妄想一夜暴富，一旦看准某项业务，就会扎下根来，踏踏实实地做事、赚钱。他们敢闯，但绝不乱闯。他们总是尽量坚持稳妥的经营之道，譬如在几次股市热潮中，人们一向认为的头脑灵活的温州商人竟然集体缺席，作壁上观状。

其实，温州商人几乎都不炒股，在他们的骨子里，坚持稳妥的经营之道是他们的首要选择。而正是因为这样一种踏实的态度，温商才得以一步一步累积，然后做大做强。

如今已成为上海亚龙集团董事长的张文荣，多年来一直坚持稳妥的经营之道，从来不求一夜暴富，靠着自己一步一步的积累，成就了今日的辉煌。

在当年温州乐清老家，张文荣一家还算是比较殷实的，但从小机敏的他在周遭环境和大人们的熏陶下，对搏击商海情有独钟，很早就在外经商。张文荣在商海拼搏有着自己的一套策略，就是坚持稳妥的经营之道。

早在 20 世纪 80 年代中期，张文荣就靠着自己的踏实肯干完成了资本原始积累，21 岁时他已经身价百万，但他并不满足，怀揣着资金和梦想来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了大上海。

当时的温州开五金电器厂的人家很多，原材料紧缺，而上海作为大工业基地，原材料充足。瞅准这一商机，并经过自己的一番深思熟虑，张文荣便稳妥地做起了五金生意，开始了在上海立足、生存和发展。

实践证明，张文荣选择在上海发展是明智、稳妥而正确的，他麾下企业多年来的发展业绩印证了这一点，他个人的成长经历更真实地验证了这一点。

20 世纪 90 年代初，我国城市建设发展加速，市场对电缆的需求大增，张文荣和自己的团队经过无数次的争论之后，最终选择了开始电缆生意。

从此，张文荣开始与国企上海电缆厂合作，先后投资建立了电器、灯具等工厂，不少产品进入市政重点项目。

20 世纪 90 年代后期，张文荣响应党和政府的号召，积极参与国有企业三改，成功兼并国有企业浦东电缆厂。在做出这项决定之前，张文荣并非意气用事，而是对国家政策和自己当前情况进行了一番客观的评定，在不裁员、不换人的基础上，给企业注入新机制，进行经营者持股的改革。

果然，这项稳妥的举措充分调动了员工的生产积极性，浦东电缆厂得到了脱胎换骨的发展，从当年的亏损企业变成了利税大户，创造了一批新的就业岗位。

投资实业成功之后，张文荣又计划着涉足房地产领域，完成了亚龙智能化办公大厦、国际机电商城和酒店等一批具有代表性的项目。张文荣深知房地产领域充满着云谲波诡的变数，但是经营策略上，他一直坚持稳妥的经营之道。

他经过慎重考量后参与开发了亚龙国际古城花园等一批重点住宅项目，并积极参与中心城区的旧区改造，参与了城隍庙旧区改造工程。到如今，他的企业在房地产的投资总额达 30 亿元，竣工面积 30 万平方米。



二、敢于尝试不同的经营领域

兵无常法，水无常形。在市场竞争日益激烈的今天，多元化已经成为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业经营的一个方向。温商的杰出代表南存辉有一句话说得好："多元化是企业规避经营风险，避免'吊死在一棵树上'的普遍选择。"

温州商人虽然在经营之道上尽量做到稳妥，但是做生意总是面临各种风险，商场如战场，每一个商人都会有如履薄冰的感觉。如果只在一个领域发展，万一天有不测风云，就一头栽下去了。所以，被称为"经营之圣"的温州商人，总是走在他人的前列，勇于尝试不同的经营领域。

康奈集团董事长郑秀康就是一个很有先见之明的温商代表，在康奈集团发展得如火如荼的今天，他已经开始尝试其他相关的领域，采用多元化规避企业可能遇到的风险。

康奈集团自创办以来，就凭借"事事超前、敢于领先"的奋发精神，先后获得"中国名牌产品"、"中国驰名商标"等 200 多项殊荣。企业现有员工 4000 余名，占地 160 亩，厂房建筑面积达 12.8 万平方米。

敢于尝试的郑秀康及其团队通过对国际服装潮流的仔细剖析和对国内市场消费者的准确定位后，决定以中高档商务休闲服为突破口，本着高起点、高标准的发展思路，凭借"康奈"品牌的知名度和雄厚的资金、人才优势，于 2000 年 7 月 18 日创办了康奈服饰有限公司。

直至之后的内衣公司和鞋材公司，康奈集团在以自己的主业为主的基础上，走出了尝试其他相关领域的一步又一步。

2003 年，奥康集团在重庆璧山投下巨资打造中国西部鞋都。从某种意义上说，这也是奥康集团多元化战略的第一步，但是还没有完全脱离制鞋行业，与鞋业还有着千丝万缕的联系。2004 年奥康集团联合温州 8 家民营企业组建中瑞财团，由此进入了资本运营领域。

早些时候，红蜻蜓鞋业集团在上海成立了惠利玛商业发展有限公司，并涉足房地产。此外，红蜻蜓集团还在重庆铜梁投资打造中国西部鞋业基地项目。

另一家鞋业集团蜘蛛王集团早些时候也涉足房地产，并且收获不小。多元化经营正成为鞋类企业集团发展壮大的新选择，从目前的形势看，多元化经营已经正在缔造温州鞋业集团新的商业神话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

随着三四年前内销制鞋行业大中型企业生产能力的成倍增加，再加上近几年这些企业不断扩大的品牌影响力，以及市场网络日益健全，这类内销鞋企的销售额大多数实现了二三倍甚至四五倍的增长。

随之而来的是，一些中小鞋业由原来自己做市场转而变为加工厂，以至最后退出制鞋行业。

时至今日，温州十之八九的中小型鞋企已经“关停并转”（关门倒闭、停产歇业、被大集团兼并、转行经营）。而真正能健康生存下来并继续坚持走自己品牌之路的仅剩下奥康、红蜻蜓、蜘蛛王、日泰、杰豪、红草帽、统邦、陆陆顺、鼎派等为数不多的十来家企业。而奥康、红蜻蜓也实现了由当初3亿元资产增长到今天的十几亿元，实现了大跨越。

这一切不仅源于奥康、红蜻蜓、蜘蛛王这些大品牌的雄厚资金和拥有的品牌力量，同时也在于它们的领导者敢于尝试新的经营领域。这样的经营策略，为它们之后变强变大奠定了良好的基础。



三、“连锁经营”连起了“万丈财富”

连锁经营并不是一种崭新的经营模式，在古代，中国的银号、茶叶铺、绸缎庄都是连锁经营的典范。然而，随着时间的推移，这些连锁经营模式渐渐退出了市场的舞台。时至今日，中国企业再次体会到连锁经营的奥妙之处，温州商人已经在这方面取得了骄人的业绩。

据有关部门的一份调研报告显示，温州是一个连锁经营模式异常发达的城市，在全国拥有约30万个营销网点。在温州5757家企业中，有近1200家在外建立了营销网络，通过网络营销的年销售收入达到1100亿元，占销售总收入的40%。

大名鼎鼎的康奈服饰采用特许经营的方式，稳健经营，务实开拓。公司通过几年的发展，相继设立了十多个省级代理，开设了300多家专卖店（厅），形成了颇具规模的专卖连锁经营体系。

在温州有一个小小的“牛奶＋面包”小店，别看这只是一个小小的店面，小店和店主在当地都非常有名。小店店主叫李阳，小店创建于1990

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年，从10万元起步，逐渐发展成为一个响当当的地方品牌。

“牛奶+面包”有24家连锁直营店，主营面包、蛋糕，在当地算是一个无人不知、无人不晓的企业。然而它的跨越式发展是从2000年才开始的。

当初店主李阳决定推出连锁经营项目时，尽管受到体制、机制等诸多因素的制约，甚至在其发展过程中还存在一些不足和问题，还不足以吹响向全国市场进军的号角，但是李阳看到了这种连锁经营模式所展现的强大生命力。

首先，李阳在运用连锁加盟经营模式时很好地利用了社会资源。加盟商投资建店，企业节约了大量的市场开拓费用，形成了企业与加盟商紧密的利益共同体。

其次，李阳认为连锁经营模式既有利于树立企业形象，又有利于企业有效控制终端，避开了在大型商超及大众化零售网点与同类产品的直接接触和冲突。更重要的是由企业将生产出的产品直接配发到各连锁店，不设中间经销代理商，中间环节减掉，大大降低了环节销售费用。

最后，李阳明白连锁经营这种独特的销售模式，必须要求企业有过硬的产品质量，产品一上市确确实实能打动消费者，得到消费者的高度认可。

就这样，李阳靠着“连锁经营”为自己的创业迎来了美丽的春天，“连锁经营”为李阳连起了“万丈财富”。

同样的事情也发生在茶行业。目前的茶行业，已经迎来一个品牌时代。随着茶产业的发展，茶叶企业的不断壮大，连锁经营成了必然趋势。

八马茶业总经理王文礼先生就是在企业刚发展时，坚持走连锁经营路线，才有了之后的一片宏图。

一个茶叶企业要保证连锁店的利润，要保证加盟商的利润，同时还要兼顾企业在消费者和加盟商眼中的形象和口碑，这就注定了这个茶叶连锁企业必须形成自己独特的优势，并将其发展成不可复制的资源优势，来维系市场的存在和扩张。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王文礼深深明白这个道理，他知道必须把企业打造成一个强势的连锁品牌，才能赢取加盟商的青睐。也只有打造强势连锁品牌，并继续把品牌做大做强，靠着龙头企业的拉动，从而才能实现茶叶经营的现代化和标准化。

于是，八马茶业一开始极度注重自身品牌的打造，在生产、制造、加工、包装各个环节做到一丝不苟，由此为八马茶业赢来了巨高的声誉。

质量提高了，接着宣传就顺理成章了。这时的王文礼开始寻求加盟商了。他在选择要加盟的茶叶企业时，非常慎重。品牌不是很好的茶叶企业，开出来的加盟条件可能比较低，甚至不要加盟费用，确实是比较诱人。但王文礼知道，要赢得企业更好地发展，选择加盟商家切不可因小失大，尤其是面对那些来者不拒的茶叶企业，更要慎重对待。“天下没有白吃的午餐”，这句话绝非空穴来风。在经营的过程中，质量的稳定性、管理体系的完善性、售后服务等都将直接决定经营结果，而这些却不是每个非品牌企业都能具备的。

凭借着精良的质量、谨慎的态度，王文礼终于在全国建起了自己的连锁品牌，如今的八马茶业红红火火，独领风骚。

回顾过往，王文礼总是慨叹，自己的连锁经营这一步走得是多么准确，多么到位！

第二节
“我们温商也要成为 MBA！”

曾经有一位不起眼的温州商人说了这样一句话——“我们温商也要成为 MBA！”从这样一句豪迈的话我们可以看出，如今的温商已经不再只是将关注点放在企业利润上，他们已经开始注重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业的管理层面。

企业的发展关键靠的就是管理。管理是一个企业的灵魂所在。阿里巴巴的马云曾经笑言："我一点也不懂计算机。"一点也不懂计算机的马云能够将一个主营电子商务的企业经营得如此红火，完全得益于他在管理方面的优秀才能。



一、严格的管理制度是基础

很多温商拥有的是家族企业，家族企业虽然有着许多不可比拟的优势，但是随着经营规模的不断扩大，它的众多弊端就开始显现。所以，温商在企业中要制定严格的管理制度，做到用规则说话，而不是人情说话。事实也证明，制定严格的管理制度是管理企业的基础，也只有这样才能达到事业和感情的平衡。

新华电器集团公司董事长郑元孟就是靠着严格的管理制度，才得以将一个小厂打造成如今赫赫有名的新华集团，才得以在激烈的市场竞争中赢得胜利。

1986 年 3 月，郑元孟放弃在杭州年盈利 300 多万元的企业，应邀来到当时亏损 32 万的乐清县新华开关厂担任厂长。当时的开关厂里的员工都彼此有着裙带关系，管理一片混乱。郑元孟针对这种情况，进行了大刀阔斧的改革。

他首先制定了严格的企业管理制度，并严格执行，一旦触犯，绝不姑息。果然，这项制度制定以后，很快起到了立竿见影的效果。员工不再偷懒闲聊，而是时时根据制度行事。第一年开关厂就扭亏为盈了。

1989 年，郑元孟实行第二次管理制度改革，率先推行双层多元化股份合作制。这种股份制更是需要严格的管理制度来把关，因此，郑元孟改进了管理制度，在一些方面进行了更加严格规范的界定，为乐清低压电器业的蓬勃发展做出了贡献。

1995 年，郑元孟顶住重重压力，坚持走股份制企业规范化道路，打破家庭式管理模式，聘用总经理，实行总经理负责制，率先尝试了经营权和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所有权的分离，为同行企业的制度创新提供了有益的经验。

聘用总经理在当时的温州可谓众叛亲离之举，但是郑元孟顶住压力，在管理制度方面又进行了一些改进。改进后的制度更加规范有效，即使总经理犯错也会受到处罚。就这样，郑元孟凭借着严格的管理制度赢得了大家的赞许，也赢得了企业的又一次大发展。

1998 年 2 月份开始，郑元孟进行了第三次产权改革，建立了现代企业制度，实行了同股同权、风险共担、利益共享的目标。现代企业制度的建立促进了新华集团的又一次大发展。

1998 年 4 月，郑元孟在乐清市第十二届人民代表大会上再次当选乐清市人大常委。1999 年，郑元孟再获温州市优秀厂长经理最高荣誉奖“金鹿奖”。

谈起新华集团的发展历程和自己的成功，郑元孟总是离不开一句话——没有严谨的管理制度，企业是发展不起来的。

18 岁以前，李大国从未离开过温州，连杭州都没去过，也不知道外面还有一个和温州完全不一样的世界。直到有一天，他的一个中学同学去上海游玩，回来之后跟他描述了上海滩是怎样一个繁华世界，“当时我就狠下一句话，我这辈子能够去上海看一次走一走，这辈子都满足了”。

1980 年，18 岁的李大国头一次走出温州，怀揣着 300 块钱开始他的闯荡之路。他径直找到了湖南一家运输修理厂里的电工班，在那儿签订了自己平生第一份合同，那最初的 300 块钱为他赚得了 1000 多块钱。

在湖南辛苦经营了 3 年之后，李大国成了当时少有的万元户，但他并不安于现状，1983 年，他做出了人生当中里程碑式的决定：到上海推销温州电器！

1985 年，在别人还在租柜台经营时，领先一步的李大国已经开始生产属于自己的产品。经过 10 年的市场历练，1995 年，他的第一家电器公司终于落户上海。

初次创业的李大国深深明白严格的管理制度对企业的重要性，在公司建立之初，他就制定了严格的管理制度，并规定了明确的奖惩方案。如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，企业一开始就处在一个良性的发展轨道上，各个方面运作得有条不紊。

李大国的第一家公司靠着严谨的管理制度，发展得越来越好，终于开始发展出第二家、第三家、第四家。对每家分公司的负责人，李大国总是告诫他们一定要首先制定严格的管理制度。由于制度的完善，由于对制度的完美运用，李大国的每一家分公司都发展得风生水起。几年下来，李大国的电器公司已成长为一个大规模的电器集团。



二、“人”是根本

管理是一种智慧的博弈，管得严并不一定有效果，动之以情的人性化管理却能以最少的成本获得最大的忠诚度。杰克·韦尔奇有一句名言——“优秀的管理者不会让员工觉得他在管人。”

企业的发展离不开人才，人力资源是企业发展的根本。而懂得采用人性化管理的管理者更能赢得员工的爱戴，也会带来企业的良性发展。

中国服装界有一个金字招牌——“西裤大王”九牧王。经历了创业的风雨历程，九牧王的创始人——温州商人林聪颖取得了创业“真经”：“人”是企业的根本。

20 世纪 80 年代初，林聪颖因创业失败，欠下 1000 多元的债务。1985 年的大年初一和初九，林聪颖在众人的目光中送走了上门讨债的人。春节还没过完，林聪颖带着仅有的 200 元钱，前往九江推销拉链。

到了九江，林聪颖开始四处上门推销。到了第 8 天，林聪颖已经没钱吃饭了。在同当地的服装企业打交道的过程中，林聪颖发现了一个商机——服装零售很有市场，而且利润丰厚。于是林聪颖决定开始做服装生意。

林聪颖的父亲开了一家服装公司，主要做外销生意，正好有一批服装尺寸偏小，不能出口，林聪颖便把这批货接过来，在青岛开了一家服装零售店。

1989 年，林聪颖在青岛做服装零售生意挣了点儿钱，回到老家准备办

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

服装厂，九牧王的前身诞生了。林聪颖从创业之初就特别注重人才的吸收培养，他明白企业的发展离不开人才，而人是感性的动物，只有采取人性化管理，才能赢得企业的大发展。

于是林聪颖管理员工时，尽量采取柔性化政策，将自己塑造成懂管理、有人情味、有亲和力的管理者，注重对员工意见和建议的管理，及时妥善解决员工问题，保证公司管理的透明性、公正性。他每年发放生日礼物，让外出打工的员工切实感受到企业的温暖和关爱；组织各种娱乐活动，在每个车间安装了音箱，每天播放舒缓的轻音乐，有效地缓解了工作压力。

以人为本的管理方式为林聪颖的九牧王培养了一批忠诚的人才，服装厂发展得一帆风顺。1989 年 10 月，林聪颖的工厂生产的西裤在青岛、大连面市，商场要求补货的电话一个接一个。年终结算，林聪颖吓了一跳：短短的四五个月，销售额竟有 200 多万元。

林聪颖常常说这样的一句话：“公司如果钱没有了，可以向银行借，但如果人才没有了，上哪里找?”

正因为对员工的用心，2006 年 2 月 27 日，九牧王公司获得 2005 年“感动员工”十佳民企之首的荣誉。九牧王用一片真心换来了员工的一腔真诚，换来了企业发展的一片晴空。

如今的温州的许多企业看到了人性化管理的优良之处，从而在理性管理的基础上，开始实施人性化管理。

温州有一个鞋服有限公司的老总张大强，在改善员工工作生活条件时，增设了“夫妻房”。该举措让员工能够安心工作，同时也吸引了更多的外来工前来，每年春节后返工率达到 85％。

据张大强介绍，夫妻在一个单位工作，却不能睡在一起非常痛苦。于是，张大强在公司员工宿舍开设了夫妻房，每间夫妻房还配有电视等必备品。目前夫妻房中已入住了 90 对夫妻职工。

夫妻房虽然面积不大，但修建得十分雅致，房间里的床、凳、空调等物品均为公司统一配置，在这里工作，从每一个细节中都能感受到企业的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

关怀。

如此考虑员工需要的企业怎会留不住人呢？员工必然会把公司当成自己的家一般，拼死为公司。人心是一样的，怎样的付出换得怎样的回报。

休息好才能工作好。飘逸服饰有限公司总裁李成强在公司的三栋员工宿舍楼全部装上了空调。李成强认为，现在是企业人才竞争的时代，第一线的工人很辛苦，企业只有改善员工的工作和住宿环境，才能留住他们的心。

飘逸的所有车间同样装了空调，几个大车间还装着环保型空调，工人们在凉风习习的车间里井然有序地工作着。

在温州美味人生食品有限公司，人事行政经理任是达称，美味人生在用人机制上非常活，不是领导直接提拔，而是通过公平竞选产生。2009 年 10 月，公司在选拔一名车间主任时，50 名一线员工报名参加竞选，经过现场演讲、提问，最终选出一名车间主任，同时选出三名储备干部，目前三名储备干部都已任职。

公司给员工一个公平竞争的平台，不约束任何一个人的发展，只要有能力，公司就会用你。家族管理在温州很普遍，但美味人生所有行政职务均不安排股东亲属任职。美味人生谋求好的管理人才，而且用人不疑，让他们放心大胆管理。

人是最活跃、最有用、最柔性的资源，把人作为企业的根本，必然会以最少的成本赢得最大的收益。

三、无为而治

无为而治是管理的最高境界。

在各级地方政府带领群众致富奔小康的过程中，有些地方采用先扶植个别大户，期望先富带后富，最后大家共同富，但结果却是富了少数，整个地方经济仍然黯然失色；有的地方政府强行要求农民集资兴办乡镇企业，但结果是“赔了夫人又折兵”；有的因为政府陷入太深而出现活力欠缺、后劲不足的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而聪明绝顶的温州商人却是无为而治的典范。温州市长钱兴中说："温州既无模式，更坚决拒绝模式。"政府给经济发展创造了最宽松的环境，让市场规律在经济发展中最有发言权。温州坚决拒绝"政府忙得不顾首尾，市场力量始终缺位"的情况出现。

温州政府在经济建设中很懂得定位自己的角色，注重把握好"有所为有所不为"之间的"度"。相对于很多地方政府"横插竖管"、"乱抓乱管"、"胡子眉毛一把抓"、"抓芝麻丢西瓜"而言，温州模式最根本的经验实际上就是政府的"无为而治"。

有所为：给生产力松绑，为生产力保驾。政府要有所为，不过最应该为的是最大限度地解放先进生产力，最大程度地为先进生产力保驾护航，不遗余力地调动广大人民群众的积极性、创造性。

有所不为：政府一毛不拔，事业兴旺发达。"政府不管"是推动温州模式成功的关键所在。从整个温州模式之中，你几乎看不到政府搞形式主义、政绩工程、形象工程、面子工程，更见不到政府对企业搞"干涉内政"、"雁过拔毛、鸿过搜身"、"穿小鞋、上紧箍咒"。

如此的无为而治，使得温州政府简单宏观调控，人民却是积极行动。

有一个现象，温州市的大规模城市改造是近几年才开始动工和完成的。此前，有不少到过温州的人十分不解，温州人是那样富有，为什么城市建设这么差？这正是"温州政府不管"的真实写照，是真正的高明之处——"先富民再富政府"。

温州政府就是这样，凭借着看似无为的治理，为自己迎来了巨大的声誉和发展。他们以人民和市场为导向，放手让人民去做，却在其中扮演"看不见的手"的角色。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三节
双赢——最明智的选择

人称“走过的路连草都不长的”董明珠，在跟客户谈生意时，总是先说出这笔生意对方可以赚得多少钱财。据说以这种策略来谈生意的董明珠屡屡旗开得胜。在经营管理企业时，人们不能仅仅考虑到自己所能赢得的利润，更要注重对方能够获得的收益，这就是双赢。

而聪明之极的温州商人就是注重双赢的典范，他们从不奢望赚完全部的利润，因为他们知道，双赢是最明智的选择！



一、独木不成林，双木才成林

有一句古老的谚语说得好——独木不成林。的确，“林”字是由两个“木”字组成的，双木才成林。这世间没有什么是可以独自完成的，做任何事情都需要直接或者间接地得到别人的帮助。如果只是一味地形单影只、孤芳自赏，终不会有大的成就。只有那些注重合作的人，才能更容易地取得成功。

温州商人王招富在郑州经商创业的时候，曾经遭遇过一些挫折。1989年，因为生意红火，竟然招来了绑架勒索。还有一次，他的商铺竟然被地痞流氓抢劫。这些挫折让王招富明白，出门在外经商创业，一定要有他人的帮助，不能单枪匹马。

于是，1998年，王招富受温州市经协办和郑州市工商联合会的委托，开始筹备郑州市总商会温州商会的工作。1999年，郑州温州商会成立，他当选为会长。“现在生活在郑州的温州商人有5万多，分布在各行各业，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成立商会的主要目的是为他们的利益呐喊和为他们维权。”

温州人出门打工时，凭的就是老乡之间的互相帮助，甚至是竞争对手之间的互相合作。草根温商深深地懂得，出门在外，朋友最重要，而最初的朋友就是老乡。

温州商人陈颂楠曾经讲过这样一个故事：他刚下海的时候，办厂失败，亏损了40多万元。这40多万是银行贷款，不能赖账。当时的陈颂楠，身上仅有500元，于是，他用这500元钱在饭店摆了两桌酒席，请了20多个朋友。

在酒席上，陈颂楠坦言自己遇到的困境，希望朋友们助他一臂之力。当时在座的20个人全部答应每人借给他2万元。

在20世纪70年代末，2万元绝对不是小数目，许多人家里没有2万元，于是，就帮陈颂楠到亲友处去借。3天后，40多万元就送到了陈颂楠手中，而这正是因为温州人讲义气。

每次谈到这件事，陈颂楠就激动不已。他说：“温州人走南闯北，现在全国各地乃至世界各国都有温州人，在外面做生意的温州人更是抱成一团，这种团队精神，是温州商人成功的重要因素。”

在温州，当被问及温州最大的领导是谁时，答案绝对不是温州市市长，而是温州商会的总会长。温州很多的企业家是政协代表和人大代表，而这些代表的代表是温州商会总会长，由此可见温州商会的总会长在温州地区的威信。

另外，在异地成立的温州商会共有129个，几乎遍布全国各地，甚至国外也有商会的踪迹，由此可见温州商会的影响之广。

温州市经济技术协作办副处长王廷说：“750万温州人口中，175万在外创业，还有50万走出国门，每年能赚数以千亿的财富，商会功不可没。商会是温州人在各地征战商场的利器，背靠这颗‘大树’能够实现资源共享、互利互助，降低成本和风险。”

最近几年来，在温州市眼镜商会的组织下，温州眼镜出口量每年都在大幅度上升，1995年眼镜出口额为3亿元人民币，2001年已达40多亿元，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在 2006 年的为期四天的米兰展会上，80 多个温州展位被安排在靠近门口的过道，一举拿到了 4000 万美元的订单。

温州眼镜商会副秘书长杨须迈说："商会组团参展，不仅可以争取到更多的展位，还能占据有利位置。这次，同去参展的江苏眼镜企业很羡慕，希望下次参展能够编入温州展团。"

温州商会与明清商帮"以地域为中心，以血缘、乡谊为纽带，以'相亲相助'为宗旨，以会馆、公所为其在异乡的联络、计议之所"的特点极其相似。共同的商业气质和文化脉络把商会成员结合在一起。

温州商会的一项重要成果是形成了强大的人际网络和销售网络，这种网络就像人体的细胞或毛细血管，遍布市场的每一个角落。在中国，甚至在海外，只要有人的地方就会有温州人，而只要有温州人的地方就会形成类似军队"班排连营团师军"的完整建制。

温商在流向全中国的时候，与其总部的联系就像心脏和毛细血管的微循环系统一样。来自市场末梢神经的大量信息，及时、准确地传递到总部，总部经过分析、处理，又迅速地反馈回来，从而形成一种遥相呼应之势。这种系统使温商成为自我更新、自我进化的生命机体。

因为有了温州商会这棵大树，温商之间更是合作紧密，互帮互助，彼此即使是对手，也在商会的协助下，互相协调，以达到双赢目的。



二、你是我的眼，我是你的腿

有一个感人至深的经典爱情故事，里面有一句动人的情话——如果我看不见了，你就是我的眼；如果你走不动了，我就是你的腿。男女主人公，男人没有视力，女人没有行动力，而正是这残障的两个人，凭着彼此的爱情协助，互相搀扶，弥补了对方的缺陷，谱写了一曲永恒的爱情之歌。

不知道温州商人有没有看过这个故事，他们恰恰借用了男女主人公的方法来经营管理企业。你是我的眼，我是你的腿。温商懂得互相借用对方的资源，进行资源的有利组合，从而产生巨大的效益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一次，温州商人王月香和她的丈夫一起搭乘陕西地质学院的旅游车由西安回浙江。路途中，邻座的一位地质学院的教授不慎丢失了钱包，万分焦急，身无分文，怎么才能回家呢？正在教授左右为难的时候，王月香慷慨解囊，她掏出1500元塞到教授的手中，说："出门也挺难的。这点钱够用了吧？"

教授十分感动，他当即掏出本子，询问王月香的姓名和地址，表示一定会寄还这些钱。

王月香笑笑说："我们既然要给你，就不指望你还的。这也是缘分，就算我们交个朋友吧。"

教授无法推辞，就递上了自己名片，说："你们在外经商，也不容易，钱我一定要还的，如今像你们这样的人太少了。"

原来这位教授姓屈，是一位地质专家，多年参与西北地层石油蕴藏的勘探与研究。就是这位屈教授，给王月香到西部打油井提供了信息。

在温州很多大型写字楼的白领们每天中午总是吃同一家餐饮店送来的盒饭，不仅价廉物美，而且能保证速度和热度。很多人都在猜测，这个餐饮店一定是一个大型的餐饮店，其实不然，这样的一个所谓大型餐饮店其实不过就是几辆餐车而已。

究其原因，负责人李桐只是起到了一个相当于中转站的作用，他看到了室内写字楼内大量的盒饭需求市场，也看到了许多大型餐厅很多时候生意惨淡，他只是巧妙地将二者结合起来而已。

他联系上许多大型餐厅，又同时联系上许多写字楼的白领，这样借用了双方的资源：餐厅的生意好了，赚到钱了；白领们不用出门就能吃到价钱合适又可口的饭菜了。而李桐自己更是靠着组合双方资源，为自己赢得了钱财，真可谓是三赢啊！

海南房地产大热时，很多富人在海南投资买下了幢幢别墅，热潮退去之后，别墅就闲置下来了。闲置的别墅矗立在那里实在可惜，富人希望找个解决方案，而一些旅游者看到在群山掩映之中的别墅，美丽雅致，心生羡慕。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一个叫刘亚的温州女孩，恰恰发现了这个商机，她聪明地将二者的资源组合起来。她作为联系人与别墅主人以及游客沟通，双方各取所需。这样，富人的别墅不必闲置，还能挣点小钱；而旅客花上不多的钱竟然就可以享受别墅的待遇，皆大欢喜。



三、大家赚才是真的赚

好迪化妆品公司的经典广告语深入人心——大家好才是真的好！赚钱同样如此，大家赚才是真的赚！

从打工者到亿万富翁，从简单传统行业到液晶移动电视等高科技产业，温州商人吴晓斌在日本创造了温州人的财富神话。最初日本国内某些人曾对他不屑一顾，但他用事实证明了什么是中国人的自尊和荣耀。而回顾自己的成功历程，吴晓斌感慨最深的就是与人合作给自己带来的巨大利益。

吴晓斌在日本打工 11 年，白手起家到如今已拥有 10 多家公司，资产过亿。他如今是日本忠成株式会社董事长、日本温州总商会会长、中国对外贸易协会副理事长。

吴晓斌 1965 年出生于浙江省温州市，他从小就立志要做一份大事业。25 岁时，他创办了自己的第一家实业公司，开始创业历程。

公司发展顺利，利润日益提高，但吴晓斌并不满足于现状，而且越来越认识到知识的重要性。为更好地吸收国外的高新技术及先进管理模式，1995 年，他放弃了国内安定的生活，前往日本留学。

1998 年的某一天，吴晓斌留意到，日本青年对手机这一日常用品追逐标新立异，于是产生了开发手机天线的灵感。他在日本创办了日本忠成贸易有限会社（2004 年更名为忠成株式会社）。

之后，他回到温州，用自己的所有资金和从同伴处借来的 20 万元开始了合作研发，只用 3 个月就开发出手机闪光天线。

至 1999 年底，他的手机闪光天线已占据了日本市场的 70%，且利润巨大。

在完成一定的资本积累后，吴晓斌开始寻求做大做强之路。2001 年下半

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年，吴晓斌成立以开发、生产、销售黑色家电产品为主的日本 ZOX 株式会社，在日本市场低迷的环境下迅猛发展，受到传媒和业界的高度赞誉。

在成立日本 ZOX 株式会社时，吴晓斌依然坚持与人合作的理念。他在日本国内寻找合作者，与合作者共同开发、生产、销售黑色家电产品，这样极大地提高了运作效率，减少了成本。

2002 年，吴晓斌又先后进军日本时计市场与室外用品及汽车用品市场。之后，他又闪电式收购了专门从事电子配件生产的株式会社——太阳精机，并在 9 月份成立以营运游乐设施为主的有限会社 SEEDS。2004 年 11 月份，他又成立了以玩具销售为主的株式会社 AXCEL。

在作出自己的每一项举措之前，吴晓斌总是不忘“大家赚才是真的赚”的观念，总是主动寻求合作者，与合作者共同研发、生产、销售。

如今，吴晓斌的公司产品已涵盖了视听、数码、通信、电子电器、汽车用品及网络等领域，集设计、生产、贸易为一体，达到 6000 万美元的年销售额，自己也有过亿的身价。

温州罗迪服饰有限公司董事长金仲余的成功颇具传奇色彩。15 年前金仲余从文成县一个小山村来到市区，本钱和生活费加起来不到 100 元。15 年后，他的名字前已经加上了“温州市工商联文成商人联谊会副会长”、“温州市服装商会理事”等头衔。

1975 年 2 月，金仲余出生在文成县一个地处深山老林的小山村里。父母都是老实巴交的农民，在金仲余的记忆里，父亲虽然没有多少文化，但为人做事十分坦诚，讲信用，在当地威望很高。

金仲余说：“小时候看到父亲许愿，老人家总是不光为自己全家祈福，还总会祈求菩萨保佑全村的人平安。”这让他逐渐懂得了无论什么时候，都要时时想到别人，只有大家好才是真的好。

金仲余在开始筹建自己的服装厂时，面临着很大的困难，他甚至卖掉了自己在温州市区的新房。尽管如此，资金还是缺一个大口。金仲余猛然想到与人合作，这样不仅能解决资金的问题，更重要的是与人合作能大大降低风险，提高效率。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2004年12月，经过一番紧张的筹备，温州罗迪服饰有限公司成立了。罗迪服饰之所以选择做贴牌休闲装，是因为早在公司成立之前，金仲余就清楚休闲装流行趋势，对此他信心百倍。

因为是与人合作，金仲余和他的合作伙伴格外细心。对于每一笔订单，金仲余丝毫不敢掉以轻心，不管大小订单，他都做到一视同仁，拿到订单后就投入生产中，加班加点提前交货，务必使每一笔产品质量都达到高标准。

成功属于敬业的人。金仲余这种独特的经营理念，为罗迪服饰和客户打下了长期合作的坚实基础。业务固定后，“罗迪”服饰的业务量每年都如滚雪球一样上翻。

第四节 在动荡中寻求发展

在瞬息万变的商业环境中，每一刻都在发生着变化，每一刻都存在着不确定性，每一刻都处于动荡之中。人世间永远不变的就是变化，为了在动荡中求得发展，温州商人展示了他们无与伦比的经营管理才华。

一、时刻适应企业发展

优秀的经营管理者是时刻保持着高度警惕性的人，他们总是能从细微的风吹草动中感觉到商界里细小的变化，并时刻采取相应措施。温州商人就是这方面的典范，他们具有超强的视觉、嗅觉、听觉、感觉，懂得时刻做出调整，适应企业发展需要。

温州百济林的发展壮大就很大程度得益于企业高层领导的经营管理才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

华。百济林的领导者正是由于时刻注意适应企业发展需要，积极采取各种应对市场变化的措施，从而造就了今天能跟王老吉相匹敌的百济林。

温州人在认可品牌的同时对口味也情有独钟，如凉茶类，有人说王老吉在某个程度上可以说是温州人喝出的全国品牌，在温州市场上几乎没有同类相左右的牌子。可是到了去年下半年，市场上悄悄地出现了王老吉的“克隆弟弟”百济林，百济林看到王老吉风起云涌而缺少相应的市场挑战者，便乘势而出。

百济林的前身是一家传统的生产凉茶的老牌企业，2009 年 5 月份组合成为一家新公司，一方负责生产、技术把关、原材料进购，一方从事营销、品牌建设。该企业高层不避讳：因为王老吉在温州卖得旺，所以百济林也打算在有一定基础的温州市场一显身手。

公司高层心里清楚，百济林要求得发展，就必须在模仿王老吉的基础之上，做出自己的优势。于是为顺应企业发展，在 2009 年 9 月百济林以温州为中心，在浙江省全面上市。

百济林以温州地区为重点，利用报纸、电视、广播、公交等载体展开宣传攻势，在最短的时间里让人将百济林和王老吉放到一起来议论。因其成分加了纯天然蜂蜜的糖分，减肥女性和有糖尿病的老年人对百济林颇有好感。

百济林公司一位高层曾说：“传统的凉茶纯粹是去火，我们加了蜂蜜清润，对蜂蜜的功效消费者比较认可，滋润、养颜强调了清润就更加适合以温州为代表区域的口味。”

目前王老吉的销售比较强势，市区和郊县同时铺开，有人称没有可乐的地方也有王老吉。于是，为了让百济林发展得更好，百济林高层做出一个非常正确的决策——将百济林推向农村市场。

结果表明，百济林的此项举措是何等的英明！百济林将自己的品牌推向很少人顾及的农村市场，不仅成功地打出了自己的品牌，还让自己拥有了大批的忠实顾客。如此，百济林的发展开始顺风顺水起来。

应该说，百济林虽说是跟随王老吉应运而生的品牌，但由于百济林时刻注意适应企业发展需要，终于赢得了属于自己的胜利。目前，百济林大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大小小的销售终端在温州就有上万个。

而且全国其他地方的销售也开始运转，江西、上海、江苏等靠近华东地区的已经在逐步渗透中，百济林的目标是努力培养现有市场，慢慢开拓周边市场，重心在浙江，最终做成全国性的品牌。



二、不畏动荡，集中优势攻难关

罗伯特·凯利有一句名言：最薄弱的环节会严重影响整体效率。在云谲波诡的市场变幻中，企业的发展总会遇到各种难以攻克的难关，而这些难关正是影响整个企业运作的症结所在。不怕困难、精力充沛的温州商人从不会畏惧这些动荡中所产生的问题，而是积极想办法解决，并懂得集中自己的优势攻克难关。

温州商人何浩州被称为“和箱包结缘的人”。这个温州的箱包大王，只是一个戴着眼镜，儒雅中却又透着霸气的年轻小伙子。被人问及成功的原因时，何浩州总是带着几分豪迈地回答：“在动荡中集中优势攻克难关，否则就会被这些薄弱环节拖下水。”

日本的爱思是何浩州代理的第一个国际品牌，当时之所以会“瞄准”爱思，正是看到了温州及来温考察、旅游等一批高端客户的需求，自此，何浩州的“代理计划”便迅速展开。

经过各种艰难的考证、评定，爱思高层看到了何浩州公司的绝对优势，于是将爱思品牌交给了何浩州代理。

就在何浩州为自己获得代理权欣喜不已时，爱思突然出尔反尔，解除了与何浩州的合约。面对如此巨大的变动，何浩州和他的团队没有颓废不前，他们仍然没有放弃希望。

这一次，何浩州使出了浑身解数，将自己公司的所有优势展现在爱思面前，并坦诚地与爱思高层沟通协调。终于，皇天不负有心人，集中优势攻难关的何浩州拿下了爱思的代理权。目前，何洁州已经成为多个国际知名品牌箱包的温州地区代理人。

这次经历之后，何浩州看到了集中优势攻难关的巨大好处，于是在之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后的生意途中，处处以此行事，赢得了一次又一次的成功，企业也发展得越来越好。

2008 年，由温州人投资 10 亿元在新疆首府乌鲁木齐兴建的地王国际商城投入使用。该商城是西北五省（区）目前最大的专业批发市场，也是温州名品购物中心。

新疆地王国际商城由新疆温商房地产开发有限公司投资开发，于 2007 年 6 月开建，集商业贸易、金融、住宅、餐饮、物流、仓储、地产、旅游于一体，规划占地 5.3 万平方米，总建筑面积 33 万平方米，共 3 座建筑 4 大市场。

说起温州商人投资兴建地王国际商城，其中还颇有风波。当时的地王国际商城投资竞标时，可谓竞争激烈，随时都有可能会发生变化。但是不畏动荡的温州商人，集中温州商团的力量，将全部优势用于此次竞标上，展现了他们非凡的经营管理才能和所具备的资金优势。

最终，温州商人拿下了地王国际商城，并在新疆建立了“天下第一鞋都”。地王国际商城有 3 座建筑，被誉为“天下第一鞋都”的鞋城最具特色，占地面积 2.3 万平方米，总建筑面积 11 万平方米，其裙楼是“鞋帮”，“鞋头”的方向对着火车南站，25 层的主楼是“靴体”。

鞋都主要用于国内外各大品牌皮鞋和运动休闲鞋以及皮具箱包的展示和批发零售，每层有双向客扶梯 4 部，观光电梯 2 部，能承载 1.6 货物的大型货梯 4 部，还配备中央空调、地暖设备和休闲饮料服务区等。



三、一步变棋，满盘皆活

喜爱下棋的人都知道，看似是一盘死棋，聪明的人有时候稍微变动一步，就会满盘皆活，死而复生。温州商人在经营管理企业时深谙此道，格外注重自身变革。他们认为，与其在挣扎中走向灭亡，不如快刀斩乱麻，果断地进行变革，方能起死回生、满盘皆活。

目前在中国的快餐市场，麦当劳和肯德基仍然牢牢占据着霸主的地位，中国市场内做同类别生意的企业无疑是九死一生。但敢为人先的温州

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商人偏不信这个邪。有一位叫宣杰的温州商人硬是靠着自己的求变，使得自己的“多美丽”不仅没有走向灭亡，反而得以从肯德基、麦当劳分得一杯羹。

2000年，宣杰在温州市区解放北路开了一家模拟洋快餐的快餐店，很不幸，仅仅是三四个月后，这家店就关门了。究其原因是由于他对这家店的定位模糊，没有经验的积累和先进的管理，单纯的模仿导致了投资的失败。

不过宣杰并没有被失败打倒，他查找其中原因，求同存异地在温州另外投资了以童子鸡闻名的新加坡品牌“多美丽”，以200万元拿到其在温州及周边地区代理权。

“多美丽”不仅保持了肯德基、麦当劳的汉堡、可乐加薯条的用餐风格，更是在其基础上有自己的创新和变化，“多美丽”有着享誉世界的童子鸡品牌。

宣杰在对“多美丽”的定位上与肯德基拉开界线，寻求自己的变化。肯德基被青少年青睐，而“多美丽”被儿童热爱。

凭着一步变棋，宣杰的温州“多美丽”试营业期间人气超旺。3个月后，宁波“多美丽”开业；4个月后，多美丽进入湖州。接着，宣杰把市场方向指向富裕的县级市及城镇，比如瑞安、龙港、温岭、玉环，而且都是直营店。

现在宣杰的“多美丽”店多达30来家，占“多美丽”中国市场的1/3。总部还经常派人来取经，因为它是全国范围内唯一一家能叫板麦当劳、肯德基的“多美丽旗帜”。

市场永远是动态发展的，因此产品永远会有空缺，有时候聪明地走一步变棋，就能在经营管理上胜别人一筹，从而赢得成功。宣杰的“多美丽”恰恰说明了这一点。



四、力争将企业做强做大

许多温州商人认为，要想使企业在动荡的市场中一直发展下去，就必

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

须力争将企业做大做强！

从20年前凭300元起家的家庭作坊，到如今年销售额超10亿元并集中国名牌、国家免检、中国驰名商标三大荣誉于一身，成为全国休闲服最知名企业之一的高邦服饰集团有限公司身上可以验证这一点。

成功地创造了鲜活的“温州民营经济模式”的高邦集团总裁、中国服装协会常务理事朱爱武就是一个在动荡的市场变化中，时刻力争将企业做强做大的优秀企业家！

高邦公司在20世纪90年代初期由绅士西服转向休闲西服，又在20世纪90年代中期由休闲西服转向休闲服饰经营。当时，国内已是西服品牌林立，产品款式雷同，市场竞争异常激烈，变幻莫测。

路在何方？朱爱武带着问题于1993年10月出国考察。一次，在迪斯尼公园门口排队时，朱爱武发现，长长的队伍中只有两个人穿着笔挺的西服，而这两个人恰恰是自己的同胞。出于职业的敏感，朱爱武迅速捕捉到了西服休闲化趋势的信息。

回国后，朱爱武果断决策：转产休闲西服。

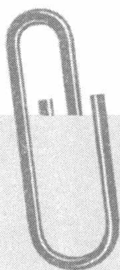
结果，当休闲风在神州大地劲吹时，欧美制衣公司——高邦集团的前身——的生产流水线已源源不断地“流”出休闲西服了。实践证明，这次把握先机的变革，为朱爱武的企业打开了更大的市场空间，她迈出了做大做强的第一步。

在20世纪90年代中期，服装的市场需求结构呈现两极分化，即市场向绅士高档西服和完全休闲服饰两极发展，而处于西服和休闲之间的休闲西服则渐渐露出衰退的迹象。

由于消费时尚的驱动，回归自然成为人们时尚的追求，轻松、休闲成为最核心的服饰主题。朱爱武在对3000名各界人士调查中得知，喜欢休闲服饰的占82.3%。该公司立即着手进行产品战略的第二次变革，全面进入休闲服饰领域。

这一次的变革，由于有了强大的企业做后盾，朱爱武感觉特别顺利。短短的几年，高邦迅速成为知名品牌，产品走红大江南北。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第六章

好人脉带来好钱财

从创业、守业到企业的发展壮大，处处离不开人脉资源的协助。温州商人信奉人脉就是财富，有义就有利。他们善于把握和利用各种社会资源，最终达到财源广进、名利双收的目的。

温州商人是处理人际关系、善于利用人脉资源的典范。从创业之初的家人协助，到与合伙人的共同分享、敢于吃亏，直至与顾客的和谐相处，温州商人凭借着自己的真诚、聪慧，为自己赢来了好人脉，也带来了好钱财。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节
家人是事业的好帮手

在温州，家族企业占据着很大的市场空间。家族企业中的人员，有些是夫妻，有些是兄弟，有些是姐妹，也有些是同乡合伙。在温州商人的思想意识里，家庭是最古老、最深刻的情感激动的源泉，家人是他们创业最可信任的人。

家族式企业最主要的特点是家庭成员不仅具有利益关系，更具有血缘关系，强烈的责任感和凝聚力，能够使他们迸发出无限的能量。家人之间紧紧拧在一起，力往一处用，劲往一处使，齐心协力，没有不成功的。

如果你问一个温州商人："谁是最好的创业搭档?"他们一定会回答："家人!"



一、创业之初家人帮

很多温州商人在创业之初都遭受过太多的艰辛。他们没有足够的资金、没有足够的技能，大都采用家庭作坊的形式开始创业。

他们和家人一起住在最便宜的房间里，里面不仅有设备，还有吃饭的桌子，睡觉的床。他们和自己的家人不在乎居住条件的简陋，不在乎办厂设备的简单。在他们的心中，一直有一个梦想，那就是努力工作，把小作坊做大。

可以说，没有家人在创业之初的鼎力相助，就没有千千万万温州商人今天的辉煌。

创业于20世纪80年代的温州挺宇集团是一个典型的家庭企业。从挺宇创业之初，挺宇集团内的所有重要的职位都由挺宇家族占据着。挺宇家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

族成员凭借着对家庭的责任感和创业成功的信念，造就了今天的挺宇，也让我们看到了家人在温商创业之初的重大作用。

从创业之初开始，在挺宇集团，父亲潘挺宇是董事长，母亲徐文清是办公室主任，大女儿潘佩聪是总经理，儿子潘叶雷是副总经理同时兼管技术，二女儿潘佩芳是财务经理，二女婿林肖是销售经理，大姨子徐小清是办公室总务，外甥邵靖海是采购主管。

当年，挺宇集团刚开始成立，就成为最早一批摘掉红帽子的企业，企业定性为私营性质。潘挺宇一直担心，挺宇集团成为改革的牺牲者。他的担心不是没有道理的，1989 年下半年，报纸相继出现“私营企业是社会主义经济绊脚石”的论调，挺宇厂一度陷入被动的局面。潘挺宇为了躲避风头，把工厂交给两个主管管理，自己与妻子一起远走西班牙，并将挺宇暂时交给女儿潘佩聪维持生产。

当时的潘佩聪年仅 18 岁，当她看到父亲走后的两个月，工厂没有一张订单时，心里就非常着急。于是，她召开了管理层会议，表示要介入管理。她说：“给我一个机会，三个月时间，如果我管得没有起色，我就自动放弃。”

当时的潘佩聪做出此项举动实在是果断大胆，如果万一挺宇没有起色，潘家的挺宇就有可能落入旁人之手。但是干练睿智的潘佩聪凭借着对自己企业的深厚感情，积极挑起重担，开始面临挑战！

面对其他管理者的不信任，潘佩聪坚定地说：“我们这个厂是私营企业，我正式宣布，不论你们同意不同意，明天开始我接手管理。”

第二天，两位主管通知工人不上班了，想与潘佩聪对抗。结果，潘佩聪先找到两位主管，对他们说：“如果你们想干就必须好好干，如果不干也可以另谋高就，我还奉送一笔钱。”接着，潘佩聪又在工厂贴出通知：“如果还认为自己是这个工厂的员工，明天起必须到厂复工，否则作开除处理！”

潘佩聪的这种做法是非常明智的，在当时的这种情形下，商量安抚已经不能起到多大作用了，唯有铁腕手段才能夺得权力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二天，所有的工人都复工了，唯独两位主管没来。这样，潘佩聪就把管理大权夺过来了。

一年后，父亲潘挺宇回来后，发现女儿不仅把管理权夺过来了，而且还做得有声有色，从此，更是放心地把管理权交给了女儿。

潘挺宇看到了女儿的优秀管理才能，也看到了家人相助的诸多好处。于是，潘挺宇彻底将挺宇改造成完全的家族企业，管理大权完全由挺宇家族全权掌控。

潘佩聪对家族资产的责任感，促使她在挺宇创业之初最危难的时候挺身而出，努力经营企业。潘佩聪说："家族企业的优势：一是决策速度快。一旦董事长做出战略决策，能很快付诸实施。二是管理成本低。工作与生活的重合，使成员之间比较容易沟通。"

潘佩聪还说，潘家人很齐心，很合力，他们每一天的努力都可以与万元、十万元、百万元、千万元的收益联系起来。他们每一天的努力都是为了让挺宇越来越好，让家族企业一直良好地发展下去。

如今，仅靠 2000 元起家的挺宇集团，已经发展到了几亿元资产的规模。

可见，在企业创立之初，家人相助在企业发展过程中起到了不可估量的推动作用。由于家人之间互相的亲密度、对自家企业的责任感，使得家人在创业之初能心往一处想、劲往一处使，终究能迎来企业发展的春天。

二、有钱出钱，有力出力

无论你贫穷或是富有，无论你得势或是落魄，家人总会一直站在你的身旁，倾尽所有来帮助你。大概所有的温州商人在经商的道路上，都能体会到这一点，家人是他们最好的伙伴，最大的恩人。不管他们此时是多么失败，多么绝望，家人总是倾尽全力，有钱出钱，有力出力，倾囊相助。

温州商人、巴黎飞天公司总经理张远亮在成功之后，总是念念不忘家人在自己创业之路上的协助。

张远亮初创业时租的是那种最便宜的顶层小阁楼，30 平米，一台机器

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每天转，再加一张桌子，晚上用来睡觉，白天用来做工。而他所有的工人是回乡找的亲戚朋友，这些亲戚朋友本来可以在家过得安稳而舒适，却还是来到远离家乡的巴黎帮助张远亮创业。

他们有的拿出自己的钱说是入股，给张远亮用作启动资金；有的就携家带口，一家人来帮助他。其实当时的张远亮过得极其落魄，但是亲友们还是义无反顾地帮助了他。

张远亮后来回忆说，当时到巴黎的温州人几乎都是这样：不断从家乡找来兄弟姐妹一起做，所以很多人出来的时候孑然一身，回乡探亲时已经是妻儿亲戚十几口人。

可以说，如果当时没有家人的相助，就没有今天的张远亮。

1990 年，正泰集团的董事长南存辉从“求精”电器厂出来准备再次创业的时候，面临的第一个问题就是资金。

怎样才能获得创业所需要的资金呢?

也许有人会说，向银行贷款呗！但是，对于白手起家的人来说，要向银行贷款是很不容易的。而且，银行的高额利息也会成为企业不小的负担。

于是，南存辉想到了寻找合伙人，而最好的合伙人就是家族成员。于是，南存辉的弟弟南存飞、南存辉姐姐的儿子朱信敏、南存辉的妹夫吴炳池及林黎明等亲戚好友都相继加盟，成为了正泰的股东。

他们拿出了南存辉当时迫切需要的资金，正是靠着他们的资金协助，南存辉才得以再次创业成功，今天的正泰才会如此辉煌。

如今赫赫有名的乐清科源稳压器厂也是一个典型的家族企业，厂长周熙文在创业途中就获得了家人的大力支持和帮助。

1993 年，一个偶然的机会，乐清人周熙文从市场上了解到一种叫做稳压器的产品很畅销。由于当时各地的电网电压较低，居民家里使用空调时往往由于电压过低而不能开机使用，必须借助稳压器才行。

于是，周熙文立即从市场上买来几台稳压器进行解剖，把零件一个一个拆开后仔细研究，然后再根据相关的技术书籍，博采众长，画出更精致

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的电路图。

在确认产品可以生产后，周熙文回到家中，与几个兄弟商量经商的事情。当时，周熙文的大哥周熙存刚到一家大型私营企业工作，弟弟周杨刚刚大学毕业，妹妹周晓燕也在家呆着。于是，兄妹几人一合计，决定以稳压器为龙头产品，创办一个公司。

周熙文的大哥和弟弟都是电子专业的人才，他们为周熙文出谋划策；而周熙文的妹妹周晓燕则是财经专业毕业的，她为周熙文将财务管理得井井有条。

就这样，乐清科源稳压器厂诞生了。兄妹几人各司其职，生产出的样机也很快通过了上海权威部门的检测。

如今，乐清科源稳压器厂已经发展成为浙江三科电器有限公司。

三、家人：最理解你的人

家人永远是每一个人心中永远的牵挂，家人永远是最理解你的人。温州商人在创业、守业、赢得成功的一路上，都得到了家人深深的理解和协助。有的时候，甚至不用你说一句话，家人也知道你此时在想什么，他们会主动尽其所能帮助你，为你的成功做好铺垫。

以 5 万块勇闯成都的温州女老板祁雅香在成功之后，每每谈起自己的家人总是泪水涟涟。如果没有当初家人的理解和支持，就没有今天大名鼎鼎的祁雅香。“家人是最理解我的人。”祁雅香总是这样说。

早在 1991 年，祁雅香就和丈夫一起从浙江温州来成都创业。夫妻俩同时还带着 3 岁的儿子，靠着 5 万元起家，从最初的纽扣、皮具批发生意做起，到儿童服装的批发代理，再到做总代理，祁雅香的生意越做越大。

1991 年那会，人民商场盖好新楼重新开张。代表当时成都先锋的人民商场，从过去的专柜形式开辟出自选厅模式。但祁雅香走进儿童服装区一看，发现产品种类很少，为数不多的童装，也几乎全是从外地运来的，而且从款式、花色、布料大都千篇一律。这让祁雅香看到了其中的商机。

年轻的妈妈都希望自己的孩子穿得漂漂亮亮的，宁愿为孩子花钱。而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时在成都并没有太多选择——这就是商机。

为了抓住这次难得的商机，祁雅香和丈夫开始四处筹钱。然而，筹集资金的道路却是无比艰辛的，身处异乡的祁雅香没有多少朋友，更别谈找生意伙伴筹资了。

万般无奈的祁雅香决定回老家温州找家人借钱。但是，回家后的祁雅香却迟迟开不了口，她知道自己的家人手头也不宽裕，并且自己在外闯荡这些年，最终还是要回家借钱，面子上她也过不去。

但是，家人永远是最理解她的人。不知家人们是怎么看出来了，反正哥哥姐姐们每人拿出了一笔钱，甚至年迈的父母也将自己压箱底的钱拿出来了。就这样，准备了五十万元启动资金后，祁雅香开始联系全国各地著名的儿童用具生产商，希望可以获得品牌代理资格。

但困难接踵而来。听了她的提货计划，有些厂商的头摇得很坚决。潜台词是，你的实力不够强，能力还不够大。祁雅香解决的办法是，把赚的钱都放在货品上——赚 1 块钱，只花 2 角，剩余的 8 角钱都用来扩大货源。

因为有了家人的理解，祁雅香感到浑身充满了力量，无论遇见什么困难，她都力争想办法解决，她的心里有一个信念：一定要赢得成功，报答家人。

快速分析出市场需求后，她马上就开始和厂家谈判，“没有犹豫的机会，心动不如行动，你不够快，就会被淘汰。”祁雅香于是决定在速度上取胜，力求一周内要把货运到成都，两周内要上柜。而在这期间，又要赶在周六之前将货摆上柜台，因为周六逛街的人最多。

渐渐的，从人民商场，到轻工大厦，再到大楼，祁雅香的生意扩展到了七八个专柜。

后来，祁雅香的品牌女装生意越做越大。到 1997 年，她已掌握了 8 个国内外知名女装品牌的代理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二节
懂得分享是大智慧

很多人刚开始创业的时候总想什么事都自己管，但一个人的精力总是忙不过来，结果出现头痛医头、脚痛医脚的忙乱场面。而温州商人却是非常睿智的，他们认为三个臭皮匠，顶个诸葛亮。大家齐心协力，各自发挥自己的特长，离成功就更近了一步。

一个人可以做些小生意，但是如果想赚大钱，就不是一件容易的事情了。怎样才能壮大自己的实力，使自己更具有竞争力呢？

聪明的温州人想到的是合作创业，与人分享。因为他们明白——分享是一种智慧。



一、将竞争变为合作，化干戈为玉帛

温州商人是非常崇尚合作与分享的，中国第一个股份合作制企业就诞生在温州。合作与分享是一种最明智的选择。将尔虞我诈的竞争变为互相协助的合作，可以化干戈为玉帛，获得意想不到的收获和财富。

虽说商场如战场，但在市场竞争过程中，并非只有竞争对手没有朋友。温州商人总认为广结人缘等于给自己的发展编织网络，今天的竞争对手，明天可能就是合作伙伴。

安信地板有限公司的董事长卢伟光上大学的时候，个性比较孤僻，朋友不多，他把精力全都花在学业上，在他的心目中，只有学业是最重要的，而每一个同学都是他的竞争对手。为此，他虽然拥有最好的成绩，却生活得很累。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而，这样的生活在一次事件之后彻底改变了，这次事件也彻底改变了卢伟光的一生。有一次，他在学校武术训练队训练时拉伤腿部肌肉，几位队友费力地把他背到了医院。这件事情对卢伟光的影响很大。

他说："我意识到，人在任何时候都需要别人来帮助。可能你今天很强、很能干，但人总会遇到自身能力无法克服、无法解决，必须借助外界力量来帮助的情况。也许帮助你的人或者被你帮助的人平时不一定是你最认同的，但他却是你最需要的。"

通过这件小事，卢伟光深深意识到朋友的重要性和合作的重要性。他从此开始和同学们打成一片，不再只是把同学们当成竞争对手，而是和同学们一起合作，共同学习。渐渐地，卢伟光发现，自己和同学们相处得越来越融洽，思维也越来越活跃，甚至还从同学身上学到了很多优秀的学习方法。

经商之后，卢伟光仍然坚持与人合作，从不把竞争对手当成单纯的敌人，而是时刻想着与他们合作，从他们那里学到东西。这样的卢伟光，不仅拥有了良好的合作伙伴，更是拥有了数不尽的财富。

2001 年 7 月 11 日，《温州日报》曾经报道了一件奇怪的事情，在宜昌的一些温州人居然在当地媒体亮相称要开门收徒，传授创业经营之道。

原来，一位宜昌下岗职工想学做鞋类、服装生意，希望自己能够在经营上学到一些经验。于是，他向宜昌温州商会求助，希望能够有温州老板收其为徒弟。温州商人要收徒的事被当地媒体报道后，一石激起千层浪，许多宜昌人都想拜温州商人为师。

宜昌政府对此非常支持，认为这是对宜昌"扶智"的一种好方式，因为，在宜昌的 1 万多温州人在自己的行业内都做得相当不错。

于是，许多温州商人纷纷招收徒弟，愿意传授自己的经商之道。

温州商人陈铄荣第一个在媒体亮相招收徒弟。他说："招徒不是招打工者，而是要真心地传授经商之道，把温州人的观念植入宜昌人的脑袋，化竞争为合作。若能借此带动当地市场经济的繁荣，那是最好不过的。如果学得好，保证不出两年，每个徒弟都有能力独立经营一个店铺。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一个被温州商人招为徒弟的李君阳在温州老板的带领下，学到了不少经商之道。他认为，温州老板做事的快节奏、对待客户的诚信度，让他感触颇深。

尽管温州商人收的徒弟在学成后容易对温州商人构成竞争关系，但是这些温州商人认为，如果能够培养一些相关的人员，建立合作同盟的关系，这也不失为一种经商的策略，一种明智的分享。



二、让一个好点子变为两个

有一个小故事，说的是两个人，每个人有一个苹果，互相交换分享之后，每人仍然是一个苹果；但如果每人有一个好点子，互相分享之后，每人就拥有了两个好点子。懂得合作、懂得分享的温州商人，总是能让一个好点子变为两个，让一个人的智慧变为两个人的智慧，互惠互利。

在温州，有很多的股份合作制企业，它们大多产权明晰。因为温州人在合作的时候，往往充分地信任对方，心往一处想，劲往一处使，共同为了赚钱而努力。他们懂得怎样与人合作，他们总是能互相学得对方的智慧点子，共同发展。

庄吉集团的创始人之一郑元忠是改革开放初期温州有名的“电器大王”，后来，他选择了服装业，成立了一家服装公司，但是却一直没有做出大成绩。

一次偶然的机会，郑元忠认识了同样搞服装的陈敏，两人一谈，相见恨晚。于是，两人在商量后成立了温州庄吉服装有限公司。

那时，郑元忠懂营销，而陈敏对温州服装界了若指掌，就这样，二人合作，让一个好点子变成了两个。果然，二人合作后，企业有了明显的进步。

不久，懂管理的吴邦东也加入其中。三人在公司各司其职，各有所长，被业界称为“黄金三角”。

当时，对于谁当董事长的问题，三人都看得很开。按股份，郑元忠是理所当然的董事长。但是，郑元忠却选择让陈敏来当董事长。正如他日后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所说："服装该由懂服装的人来做，陈敏是当时温州服装界数得着的少帅，又是服装商会副会长，三个人里边，肯定他最行，而且也年轻。"

三人都是自己专业里的优秀人才，但他们没有选择将自己的点子烂在肚子里，而是将各自的点子拿出来共同分享，让一个好点子变为两个、三个……让它们开花结果，在分享中赢得最大的财富。

三人从一开始组合就达成一致：庄吉的权利在董事会，实行董事会领导下的总裁负责制。公司绝对不安排任何人的家族成员。有一次，陈敏的侄子大学毕业后，想到庄吉来工作，被陈敏拒绝了。

如今的庄吉，股权清晰，事事由董事会集体决策，已经创造了许多第一：全国第一家利用品牌做质押贷款的民营企业；温州市第一家民办服装研究所；将科学技术作为生产力配置股份；创办了庄吉服装文化研究所等等。

庄吉还与中国美院、杭州丝绸学院等多家科研单位合作，成功地把庄吉定位于高档服饰品牌。

如果当初郑元忠没有主动要求与陈敏分享自己的智慧，又没有吴邦东的加入，没有三人点子的融合，智慧的无限放大，那么今日的庄吉可能还只是个名不见经传的小厂而已。分享彼此的好点子，分享彼此的智慧财富，就能赢得人生的金钱财富。

正泰的老总南存辉和德力西的老总胡成中当年也一起创办了求精开关厂。他们一个懂技术，一个懂管理，互相分享彼此的好点子，结果获得了巨大的成功。正如南存辉所说："对创业者来说，分享智慧是一种明智的选择。"

每个人心目中都有自己独特的想法，总是局限于自己的那一个点子，人就永远不能进步，而时刻懂得分享的人，就能得到别人的好想法，从而充实自己。与人合作，分享智慧，大家共同进步，共同发展，共同赚得钱财。

创业之初总是急需要智慧和力量的时候。如果你缺乏技术及管理能力，你就不得不借助他人的智慧和力量来壮大自己。而大家把自己的好点

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子拿出来，共同分享，才会使得企业如一汪活水，一直发展下去。

阿里巴巴公司的马云说过："聪明是智慧者的天敌，傻瓜用嘴讲话，聪明的人用脑袋讲话，智慧的人用心讲话。所以永远记住，不要把自己当成最聪明的，最聪明的人相信总有别人比自己更聪明。"因此，最聪明的人往往是那些借助他人力量的人，彼此互相分享对方的智慧，每个人就拥有了双份的智慧。

让一个好点子变为两个，是最明智的选择。



三、懂得分享，既交朋友又交财运

懂得分享的温州商人，不仅能交到人生中难得的朋友，还能交到一生的好财运。他们善于与人分享，从而赢得别人的尊敬和喜爱，也享受到他人的帮助，使自己的财富越滚越大。

曾经有人向一位温州商人请教做生意的秘诀，这位温州商人说："做生意不能老想着自己赚钱，能赚 10 块钱的生意，赚 6 块钱就行了，其他 4 块钱分给别人赚。这样，别人在赚钱的时候也会想到你，你赚钱的机会就会越来越多。"

温州市鹿城区副区长熊洪庆表示："我现在走到哪里都很方便，因为温州商会遍布全国各地，很乐意接待来自家乡的客人。有钱大家一起挣，有商机大家一起争取，大家都是好朋友。"这不是一句大话。

许多外地温州商会的负责人总结的一条做生意的经验都是：一个人做事赚不了钱，大家一起做事才赚大钱，懂得分享，才能既交到朋友又交到财运。

在商业活动中，往往非常讲究团队协作，这种精神在温州人的身上得到了充分的体现。相对于其他地域的商人而言，温州商人在面对巨额的投资时，总是互相团结起来，然而慢慢"分享"它。

合肥温州商会会长邵五岳介绍说，他们以商会的名义成立了一个投资机构，会员入会时自愿交纳少则三五万、多则上千万的资金，同时把个人看好的投资项目推出来，集体商议对哪些项目投资，相互间的充分信任使

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资金效益实现最大化的几率大大增加。

这种集体的合作分享，不仅让大家互相信任成为了好朋友，也分享了彼此的智慧资源，赢得了财富。这些懂得分享的温州商人，他们是非常团结的，他们紧紧地依偎在一起，彼此协作，彼此分享各自的资源，彼此获得更大的好处。

谢福烈是四川温州商城的董事长，他是第一位到四川从事房地产开发的温州商人。

1997 年，谢福烈在四川广元兴建第一个温州商城时，曾经在四川引起了轰动。如今，谢福烈的投资已经扩展到了乐山温州商城、三台温州商城、营山温州商城、自贡温州商城……这些投资已经超过了 7 亿元。但是，谢福烈却没有向银行贷款过一分钱。

那么，谢福烈的资金是从哪里来的呢？

谢福烈投资自贡温州商城时需要总投资 3 亿多元，这么多的资金靠谢福烈的自有资金显然是不够的。于是，他把自己的计划向其他 60 多位温州老乡公布。结果，这些温州商人二话没说，集资凑足了 3 亿，这个项目就被这些“温州蚂蚁”拿下了。

我们可以想象，有什么人会在你需要几亿资金的时候慷慨相助呢？懂得分享的温州商人彼此成为了朋友，他们相信朋友，相信彼此的合作，相信大家的智慧，于是乎，钱财必然落入他们的腰包了。

无怪乎浙江省人民政府驻四川办事处主任宋世革对温州商人的协作精神赞不绝口：“温州商人做生意，有股坚忍不拔、埋头实干的精神，彼此间也很信任、团结，总能把各自的资金、力量和才干集中起来干大事。”

因为他们知道，懂得分享，既能为自己赢得朋友，又能赚得更多的钱财，可谓一箭双雕。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三节
赚人脉比赚钱更重要

在与人合作的途中，总会有失败的时候，赔钱在所难免。有的人会把赔钱的责任算在合作伙伴头上，让别人承担大部分责任，自己承担小部分责任甚至不承担任何责任。这种做法是非常愚蠢的。

精明的温州商人从不会这样做，他们总是勇于承担大部分责任，他们明白此时的赔钱是放长线钓大鱼。而这条大鱼就是“人脉”。聪明如温州商人，将赔钱当做创业途中必完成的一种任务，他们知道，此时赔的只是钱而已，赚的却是多少钱也买不来的人脉。



一、吃亏的机会永远留给自己

人人都说温州商人精明，他们的确精明。他们的精明是一种睿智，他们从不会在一些钱财上与人纠葛，而是把吃亏的机会留给自己。这种看似不精明的做法，其实恰恰是最精明的。他们把吃亏的机会留给自己，也把创下一番宏图伟业的机会留给了自己。

土生土长的温州人王晓东从 1997 年底的 6 万元起家，做到现在的上亿资产。他的创富之路成功的秘诀就是“勇于吃亏”，他永远都是把吃亏的机会留给自己。

如今的王晓东已经拥有了上亿资产，但这些对他都不是最得意的事情，而他觉得自己做得最漂亮的一件事情恰恰就是吃了一次亏的事。

在创业初期，王晓东带了一个 20 多个科研人员的团队，在产品研发阶段，内部矛盾出现了，18 个人要闹着离开，当时公司账上已经没多少钱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了。作为老总的他那时候是真头疼。老总自己对技术还不了解，公司剩下的人的生存还要指望他们。

他想了一晚上，第二天，招集18个人开会，对他们讲："大家都是原来一个单位出来的同事，一起共事一场也不容易，我很理解你们每个人自我发展的选择。我不强留你们，每个人多发一个月工资，大家好合好散，祝你们都能有好的发展。"18个人每人领了8000元钱走了。

他没有想着18个伙伴背叛了他，就要不给他们发遣散费，而想的是把吃亏的机会留给自己。

这时候公司账面上只剩下了5000元。这已经不是小头的概念，而是零头的概念了。

当时很多人都不理解他为什么这么做，公司留下的员工也很有情绪，他只说了一句"大浪淘沙，留下来的都是金子"。一个月后，那18个人在本地成立了一家公司，做的当然就是原来的产品。这时候他会心地笑了，别人更不理解了。

但是精明的温州人王晓东其实早在心里打好了如意小算盘。他心里清楚自己的这次吃亏会给企业将来的发展带来巨大的好处。

于是，王晓东不管别人的闲言碎语，向原单位借了10万元带着留下来的人苦干了起来。半年后，产品推出，通过良好的市场运作，公司不但盈利了，而且将那离开的18个人成立的公司击垮了，18个人都背了一笔不小的债。

这时候他才向朋友道出他是如何策划导演了这么一出漂亮的戏来。他说，这其实就是一种吃亏，而且是一种正确的吃亏，一种已经计划好未来的胜利。

他知道在当时，18个技术核心离开会对公司造成怎样的伤害，在既成这一现实的情况下，他在设想这18个人的去处，无非是两种情况：一是离开后各奔东西，或被大公司吸纳，或者到外地另谋出路；第二种情况，就是18个人合伙成立一家新公司，继续做原来的产品，跟原公司竞争。

对于他来说，他更希望出现后一种情况，因为这18个人都是技术出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身，没有一个懂经营的，市场运作就更不用说了，而且 18 个人原来在他手下都是平起平坐的，现在要成立公司，势必要有领导，有下属。

而对于这些人，王晓东是非常了解的，他们没有一个有这种领导才能和领导心胸，于是内部将来必然会出现矛盾，一定不会维持多长时间，这样的公司对他无法造成竞争威胁。

而要是这些人被一些本地的大公司收编了，那结果就很惨了，大公司的管理和先进的市场运作基础很快就会形成产品占领市场，再加上这些人深厚的技术功底，他的企业是无法与之竞争的。

于是，他决定努力促成这 18 个人成立公司，而他知道以这 18 个人当时的收入情况，成立公司的钱还不够，于是他多发了那些钱，自己吃点亏，就是为了让他们能够开公司。

还有一个名叫陈傲的温州小伙子，就是因为把吃亏的机会留给了自己，使得自己的企业迅速地发展壮大。

在陈傲创业起步初上轨道的时候，一个几十年的老朋友来投靠他，但这个朋友为人和能力都难以适应他公司，矛盾产生了，这个朋友到处说他的不是。

他没有责怪朋友，而是做了一件旁人当时难以理解的事情。他从自己 100 万的资产中拿出 60 万给他，选了一个项目，帮朋友成立了一家公司让他去做。而这个朋友得了便宜反到更张扬了，更是逢人便说他的坏话。

于是他又会心地笑了。他说我知道他的个性是一定会这样做的，我就是要他这样做，因为听的人会从另外一个侧面来看待这件事情。果然，几个月后，他的义名便在本地传开了。于是合作者、政府扶持，高级人才加盟，当年他的资产就扩大了好几倍。

如今的陈傲谈起当年的吃亏，仍然觉得是划算的，他说：“自己当年给对方 60 万也是测算好了的，少了还不行，最少要够他坚持两年以上的，要不然别人会说他把好项目留给自己，差的给朋友。”

这一次他又成功了，良好的信誉和外部环境对他的认可使得他的企业迅速地壮大起来，他亏了当初的 60 万，却赢来了如今数不尽的 60 万。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



二、赔的是“钱”，赚的是“人脉”

温州商人之所以敢于吃亏、敢于赔钱，是因为他们清楚，此时赔的是“钱”，但赚回来的却是多少钱也换不来的“人脉”。

在不少下属和同行的眼里，温州商人张建国就是一个敢于赔钱的主儿，他的“发家史”也颇有几分传奇色彩。

1997 年，带着 8000 块钱的张建国和同伴一起从老家温州赶往上海，准备大展一番宏图。大家说好合伙入股办包装箱厂，张建国放心地把 8000 元交给了同伴。然而，由于大家年龄小，加之整个管理不善，不到两年，8000 元本金和随后追加的一万多元投资血本无归。

一盆凉水从头浇到脚，创业的热情被扑灭。那一段时间，是张建国内心最苦的一段日子。他背上了两万元的债务。对那时的他来说，两万元是一个天文数字。

但是，张建国勇于接受了这个事实，他安抚好自己的同伴，丝毫没有责备他们，而是鼓起勇气打算再创业。

第二年，张建国借钱盘下同学惨淡经营的一个路边店，开始自己的陶瓷专卖。

2000 年的一天，店里来了一个大客户，一开口就要 10 万件陶瓷产品。可是客户手里拿的样品张建国从来没有见过。眼看着生意就要泡汤了，就在这时，客人突然紧盯着张建国好一会儿，大叫了一声：“建国你个死小子！你怎么开始卖陶瓷了！”

张建国仔细看了对方的脸才认出，此人正是让自己入股办包装箱厂的那位同伴！同伴欣喜不已，说到当年自己让张建国赔了 2 万多块钱，愧疚不已。二人相谈甚欢，同伴知道了张建国的难处之后，留下陶瓷样品，让张建国好好研究，声称一定要让张建国做成这笔生意，以弥补自己当年的过失。

就这样，张建国根据样品做出了成品，并亲自送货到广州，就这笔生意为他赚得了创业的启动资金，并还清了以往的全部债务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那个时候赔的2万块钱，为张建国赚到了今天的人脉资源。

广州之行让张建国大开眼界。他发出的10万件陶瓷产品马上被同伴的公司接收，接着，由于同伴的介绍，其他的业务接踵而至，接着他就成了广州的总代理。

不到5年，张建国成为多家陶瓷知名品牌的西北总代理，年销量在五六百万元以上。又一个5年后，已稳坐兰州陶瓷生意头把交椅的张建国，主动压缩自己的销量，建起大型陶瓷石材批发市场，接纳陶瓷经销商500多家。

再过5年，张建国将自己的事业拓展到了北京，还是同样的行当，也做得顺风顺水。就在去年，他又成功地将北京的陶瓷市场转型为汽配市场。

张建国从不后悔自己当初的赔钱，这么多年一路走来，他总是说，真诚待人重要，多少的钱财也换不来人脉。

从办包装箱厂、卖陶瓷到搞汽配，张建国说自己始终有朋友相助。正是张建国肯赔钱的态度让人们感受到他的真诚善良，而这正是如今商界所最看重的。

赔“钱”赚“人脉”，实在是划算啊！



三、现在赔小钱，将来赚大钱

钓鱼的人都知道，放长线才能钓大鱼。有的人在创业途中，常常在乎一些鸡毛蒜皮的小事，为一点钱财而与合伙人、与客户斤斤计较，而聪明的温州商人却深深明了：现在赔点小钱是必须，将来赚得大钱是必然。

现在赔点小钱，是为自己积累各种经验，积累各种资源，做好了这种准备，才能在之后的创富之路上所向披靡。

在美国纽约法拉盛地区吸引最多商客光临的坚尼路两旁商店，有超过一半的业主是温州人。放眼华埠坚尼路上各个街角，几乎都可看到数名女子推着装有手套、围巾或是刚出版的CD和刚上映的电影DVD的手推车叫卖。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来美国 4 年的吴小姐说："我们都是温州来的，我们做生意特别讲究，有时候自己的货物客人不满意，我们会主动为他们退货，然后推荐他们到旁边的老乡那里去买。"

五福茶艺馆董事长、福丽特中国茶城总经理段云松在刚开始开茶艺馆的时候，总是帮助别人开茶艺馆，并且事无巨细地为别人传授经验，然后别人的茶艺馆就火了，自己的茶艺馆的顾客都跑别人那儿去了。

其他人认为，段云松真傻，但是段云松的想法却不一样。他说："我认为同行不是冤家，是朋友。有的人一来茶艺馆就摸这摸那，我一眼就看得出来。我就问：'想开茶艺馆吗？想开我告诉你从哪里进水，哪里进茶。'他们往往不理解，市场竞争是残酷的，你告诉我，你不就失去市场份额了吗？其实不然，茶艺馆需要一种气候，需要像饭馆一样普及，如果整个行业只有你自己，那才是危险的。一束花香带不来春色满园，单靠自己，或许根本就维持不到今天。当我们开了第二家以后，北京真的陆续开了十几家茶馆，这个时候我知道我们的努力终于有了成效了。"

段云松是睿智的，他明白，此时的看似顾客外流，导致自己赔钱，其实是在放长线钓大鱼。等到将来春色满园之时，他就可以在自己所造就的气候中创造一个茶艺王国。那时，有谁还敢说段云松傻呢？一时的傻，一时的赔钱，只是在放长线呢。

在对待顾客上，温商也是，宁愿现在自己赔点小钱，坚信将来能赚到大钱。在交易中，温商可以为了赢得顾客的好感，而常常慷慨大方让出小利，宁愿自己吃小亏。

温商在项目的谈判过程中也同样如此，大部分温商都擅长交际和公关，在心理公关甚至政府公关方面都做得很好。他们懂得在谈判中让出一点小利，赔点小钱，让对方占点小便宜，赢得对方的好感，之后的合作就顺利许多，当然获利也就更多了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四节
顾客是上帝，更是朋友

曾经，“顾客是上帝”的口号被大家广为传播。把顾客当做上帝，能够赢得顾客的好感，从而迎来更多的顾客购买自己的产品，获取更多的利润。然而，如今，温州商人已经不再仅仅是把顾客当做上帝，更把顾客作为自己的朋友一般对待。

这种把顾客像朋友一样对待的做法是非常正确的。顾客虽然是我们的衣食父母，但并不就是要把顾客供奉在那里，与我们产生距离，而是把顾客当做朋友，让他们产生宾至如归的感觉，让他们如沐春风，只有这样，才能真正获得这个长久的顾客，因为他已经是你的朋友了。



一、顾客是上帝，要以礼相待

温州人做生意的时候，总是替顾客着想，先给顾客提供商品或者先替顾客干活，然后才收款。他们首先把顾客当做上帝，顾客是需要服务的人，所以要以礼相待。这种一手交钱一手交活的方式更受顾客的欢迎。

松下幸之助说过“我们所做的一切，都必须为消费者考虑，站在消费者的立场来论事决策。”生意要一笔一笔地做，面对面地做，推心置腹地做。顾客不是你的冤家对头，而是你的衣食父母。

温州人早就意识到这一点，在他们眼里，顾客是第一上帝。因此，他们努力地开拓消费群，对顾客以礼相待。

1991年，现在的浙江恒丰泰减速机制造有限公司董事长兼总经理叶胜康在温州市鹿城路租了一间小屋子，开始了创业历程。当时，他的第一笔订单只有几十元。为了接到更多订单，叶胜康总是主动去拜访潜在客户，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

礼貌地对待顾客，征求顾客意见，希望能够获得更多的订单。

通常，他每天晚上都会乘夜车从一个城市到另一个城市，白天的时间，叶胜康就用来收集客户信息、拜访当地相关企业，经常忙得顾不上吃饭。

叶胜康对自己的要求是，全面解答客户提出的问题，如果遇到自己不懂的问题，一定要通过学习或者向专家请教来解决。

一年后，叶胜康的付出终于有了回报。许多他曾经拜访过的客户开始主动打电话来洽谈。还有一位广西大企业的客户竟然直接跑到温州来考察，并当场下了订单。

叶胜康说，这位客商是在看了他的“棚屋型”厂房后仍要求订货的，说明他的产品质量确实过硬，这让他备受鼓舞，也坚定了他狠抓产品质量和技术的决心。

这位客户回去后，帮叶胜康介绍了许多其他的客户，从此，叶胜康的产品迅速打开了局面。目前，恒丰泰的年产值已达亿元。

“世界上最伟大的销售员”乔·吉拉德在销售过程中总结出了著名的“250 定律”。乔·吉拉德认为，在每位顾客的背后，都站着 250 个人，这些人都是他的顾客。如果一位推销员得罪了一位顾客，那就可能有 250 位潜在的顾客不愿意与他打交道。因此，在销售过程中不能得罪任何一个顾客，得罪一个顾客就等于得罪了 250 个顾客。反过来讲，如果你赢得了一个顾客的口碑，就等于赢得了 250 个顾客。

把顾客当做上帝，对顾客以礼相待，生意才会越做越大，财富才会越滚越大。

因在巴西收购 1000 平方公里的原始森林而被业界誉为“森林之王”，并先后六次受到巴西总统亲切接见的安信地板有限公司董事长卢伟光，在谈起自己的创业经历时，总也忘不掉关于那支越烧越短的中华香烟的故事。

正因为那一支中华香烟，正因为卢伟光对顾客以礼相待，把顾客当做上帝，才使得他赚得了人生的一桶金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1994 年 4 月 8 日，卢伟光在温州开了一家安信实木地板商店。

新店开张的第一天，尽管前来观看的客人挺多的，但真正要买的人却很少。当时，有一位小伙子，在店里转悠了半天。然后问卢伟光，地板有什么优点。卢伟光随口答道："耐磨不怕烫。"小伙子一听，就问卢伟光："我正装修房子，你拿块板让我烫两分钟，如果不坏，我就买。"

卢伟光一听，心里咯噔了一下，这位顾客说不定是来找茬的，或许烫了他也不买，这可是实木地板，别说进价本来就贵，而且进货时自己也没烫过，到底行不行卢伟光自己心里也没底。

犹豫了一会，卢伟光还是决定对顾客以礼相待，让客人亲自试试。于是，他就硬着头皮递上一块地板，说："烫吧！"

小伙子点了一支中华香烟，当真在地板上烫起来。看着香烟一点点地变短，卢伟光的心里也像点燃了一支香烟，急得直冒烟。两分钟后，地板安然无恙！卢伟光心里松了一口气。

谈起这件事情，卢伟光还是心有余悸。他说："特别干的地板，会吸收水分，特别潮的地板，会释放水分。如果选用不当，地板就禁不住水浸火烫，这是木头的性格。"

这笔生意，卢伟光净赚了近 1000 元。"当时卖给他 18 平方米，单价好像是 270 元每平米，毛利润 25%。"卢伟光的第一次生意就建立了口碑。

2005 年，"安信"地板销售 300 万平方米，已经位居全球第五、全国第一。



二、将顾客当做朋友，真心实意地为他们着想

温州商人认为，我们确实要挣顾客的钱，但是我们要把顾客当做朋友，真心实意地为他们着想。要想方设法让顾客开开心心地掏钱，让顾客一次又一次地来惠顾我们的生意。

汽车大王亨利·福特说："要把为顾客服务的思想置于追求利润之上。利润不是目的，只不过是为顾客服务的结果而已。"一心一意为顾客服务，把顾客当做朋友，财富自然会降临。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如今，越来越多的温州商人都注重维护商家与顾客的情感，真心实意地为顾客着想，与顾客成为朋友，致力于做起回头生意。

温州市区的一家服装店的店主陈小姐专门开了个叫“美丽依旧”的QQ群，方便顾客咨询新款服装。“想知道店里有没有新到的服装，在QQ群里留个言就可以了。”店主陈小姐说。

温州市开书店的郑老板也创建了一个名为“书香氤氲”的QQ群，用于和常来买书的顾客交流。他说，建QQ群可以让消费者及时了解店里有哪些新货上柜，避免顾客空跑一趟。同时，店里也可以及时了解顾客的意见和建议。

尽管维护和管理商业性的QQ群需耗费一定时间，但是这样可提高“客流量”，促进店主与顾客间的情感交流，一来二往，大家在网上聊得多了，就成为了朋友，因为你真心实意地为他们着想，他们也就会成为你的回头客。

只有真心实意地为顾客着想，将顾客当做朋友，为顾客提供最好的产品和最优质的服务，这样顾客才愿意购买你的产品和服务。正如上海凯泉实业集团总裁林凯文所说：“我认为做企业最根本的问题，就是如何为更多的客户提供性价比更优的产品，给客户创造价值，这是做企业的一个核心。”

1997年，20岁的温州商人马之力只带了1000多元钱到南京去创业。当时，他先卖鞋子和服装，后来又做起了五金生意。

与别人不一样的是，马之力在做五金生意的时候，不是先想着挣钱，而是先做市场，先交朋友。

当时，依靠浙江老家的货源优势，马之力从温州的五金电料生产基地的许多亲戚朋友那里赊货出来做批发。进来的货，他总是低于进价卖。进价8毛的灯泡，他只卖6毛。这样，许多客户都跑到他这里来买东西。并且马之力绝对保证产品质量，在客户来购买时，马之力总是精心为客户挑选到让他们满意的产品。

结果，一年下来，马之力赔了两三万元，但是他的客户却增长很快。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为，客户喜欢马之力这种实在的做生意方式，喜欢与他交朋友。同时，由于马之力是先从厂家拿货卖，然后再付钱给厂家，通过这种借鸡生蛋的方式，马之力的资金周转也非常灵活。

后来，马之力调整了策略，把价格提了上去。因为他先前的付出和信誉，客户对此都比较容易接受。

一位在上海开店的温州老板说："上海人第一次购买东西，都要先跑数家商店，用小本记好每家商店同类产品的最低价格，比较后再购买东西。所以我见到上海人第一次来店购物时，总是把价格报得低低的。如此，以后的生意就会主动找上门。"

"然后，我再在上海人每次来的时候，主动赠送他们一些小赠品，一来二去，大家就成了朋友。因为我真心实意地为他们着想了，他们自然也会把我当做朋友，常来光顾我了。如此，我虽然每次赚得不多，但薄利多销，也是一样的。"

这位温州商人的做法是非常聪明的，上海人很关注产品的价格，若是每次报价都很低，那么上海人就会认为你这个老板是个实诚人，真心实意地为他着想，把他当做朋友，他自然会光顾你了。

正如希尔顿酒店的创始人希尔顿先生说的："其实，买一双皮鞋，和买几百万元的东西，在客人心理上是没有什么差别的。而且不分地区和种族，卖与买者的心理也完全相同。买的人想尽可能地买到便宜货，卖的人则想尽办法要赚钱。做生意的唯一技巧，就是如何赚了钱，又能使人感到满意。"

确实，怎样做到既赚了钱，又能使顾客感到满意是非常不容易的。但其实，让顾客感到满意有时又是很容易的，只要你将顾客当做你的朋友，真心实意地为他着想，将心比心，他自然会满意，你也自然会获利。



三、成为朋友，生意才能细水长流

做生意不是一朝一夕的事情。温州商人多年来与人做生意总是先做朋友，成为了朋友，就成为了彼此的终生客户，生意也就会细水长流，长长久久地进行下去了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在温州，有一家名叫“张记牛肉粉馆”的夫妻店，店面不算大，但每天都是顾客盈门。小吃店每个月的收入4万多元，这让不少开着豪华酒楼的人都羡慕不已，一个如此普通的小吃店，生意为何这样火呢?

这就得益于小吃店的主人张大林夫妻的待客之道了。经常光顾小吃店的人们都喜欢这夫妻俩，客人们爱吃这家的牛肉粉，也和做这牛肉粉的主人成了朋友，并且打算一直吃下去。

和许多城市贫民一样，张大林和妻子小时因家里穷，都没上过几天学，最大的理想就是找到一份吃“皇粮”拿“俸禄”的稳定工作，但因肚里墨水太少，这个理想无法实现，为此只得靠给人打零工为生。自从儿子上学后，本来就很拮据的经济越加困窘。

穷则思变，张大林于是跟妻子商量开一家牛肉粉馆，因为做这东西技术门槛不高，口味就全靠炒酱调制，再说，开粉馆本钱也不要很多。

因为本钱少，张大林夫妻俩自然租不起闹市区的旺铺，最后只租下一间廉价的小铺面，不仅地理位置不好，而且很窄小，仅容人步行通过。

妻子坚决反对在这样的街上开餐馆：“做餐饮业，讲究的就是人气，宁可多花点钱，也要把店子开到人多的闹市区，在这么一条一天难得有几个人过路的小巷里开店子，不是明摆着拿钱往水坑里丢么?”但张大林深信“好酒不怕巷子深”，只要你卖的东西顾客愿意买，是不在乎多走几步路的。

创业之初，“张记牛肉粉馆”的生意确实很清淡，每天的毛收入不到50元钱。这一来，张大林的妻子得理不饶人，说他办事武断，听不进别人的好话，把钱往水坑里丢。

可张大林偏不信这个理，他把粉馆交给妻子打理，自己以食客的身份到各家粉馆转悠，结果发现几乎所有的粉馆都是用同样大的碗卖粉。顾客毫无选择的余地，无论男女老幼，一律每碗三元，有肚量大的汉子，吃一碗不够，老人、小孩和一些秀气的妇女又吃不完。这样既浪费店家原材料，也浪费了顾客的钱财。

并且由于这些粉馆都是小店面，完全没有服务态度可言，顾客和店主之间完全没有交流，吃完走人，毫无人情味可言。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张大林对自己的这些发现非常高兴，回去后，他首先请人做了一块牌子放在店门前，上面写道："张记牛肉粉，大碗 3 元，中碗 2 元，小碗 1 元。"有顾客进店，可以根据自己的肚量选择大小碗。

并且张大林和妻子二人从此总是笑脸待客，对不同的客人总是用着最亲切的称号，对老人叫"大娘"、"大爷"，对年轻人叫"孩子"、"姑娘"……这些亲昵的称谓在浮躁的都市如一阵清风刮进了人们的心里。

张大林夫妻俩非常讲诚信，顾客进店，他们一定要先问清客人要大碗还是小碗，从不替顾客作主张。对顾客一视同仁，童叟无欺。

有一次，店里来了一家 5 口，店员未先听取顾客意见，一律给烫了 3 元的牛肉粉，结果奶奶和孙子只吃了一半，这事让张大林知道后非常生气，他严厉地批评了那位员工，对未吃完的两碗粉只收了 2 元钱。

就这么简单地把碗分大小，却把顾客由被动变为主动，不仅尊重了顾客的自主权，而且在大小碗的对比中，让顾客真实地感受到自己确实是花一分钱买到一分货，没有了怕挨宰的戒心。

温州人都有一家人一起外出吃早餐的习惯，到"张记牛肉粉馆"吃早餐，大人小孩可以各取所需，像在家里一样方便又节约，而且那里还有一对把你当朋友一样的夫妻老板呢。所以不少家庭都愿意多走几步路，绕道到"张记牛肉粉馆"来吃早餐。"张记牛肉粉馆"的生意因此日渐火红起来。

第五节 财富伴随诚信而来

康奈集团董事长——闻名遐迩的温州商人郑秀康曾经说过一句话——诚信可以换来钱，但钱绝对买不来诚信。几千年来，商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

界“一诺千金”的佳话不绝于耳。现代市场经营更是离不开“诚信”，市场经济应该是信用经济。

聪明的温州商人善于利用商场上的诚信，在他们的眼里，看不见、摸不着的诚信恰恰是获取资金的一个良好来源。



一、诚信是企业的立足之本

诚信是做人的原则，也是企业的立足之本。诚信是生意圈中最核心的游戏规则，在商场，诚信就是金钱，企业的成功必须以诚信为依托。

被称为“药王”的王进福，就是依靠着诚信铺就成功路，成就了自己的企业。

在王进福的创业之路上，没有鲜花和掌声，到处是荆棘和坎坷。在公司成立之初，员工只有十几个人，经营场所也是租来的几间简陋的楼房。

王进福把“诚信”作为公司发展的基石，他把一个硕大的诚信宝鼎安放在办公楼一楼大厅，让每一个员工每天上下班都能看到，牢记诚信是企业立足的根本。

公司所有产品都严格按照国家药品 GMP 认证生产，并强化售后服务，24 小时开通客户服务免费电话。对于提供原料、包装材料等物品的供货商，按合同约定及时支付全部货款，从不拖欠，他把供货商视为“一个战壕里的战友”，供货商则把他看成“最信赖的朋友”。

对于王进福的“以诚信为企业之根本”，员工们对几年前发生的一件事至今记忆犹新。当时公司一名业务员与一名新客户签订了一份订货合同，让人意想不到的是，合同签订的第二天，这种产品的主要原料大幅涨价，突然提高了 5 倍多。按照约定的价格履行合同，公司一下子就会赔进去 6 万多元。

业务员认为，只要诚恳地说明情况，取得对方的理解，合同可以重新签订。但是王进福却认为，这是对公司信誉的一次考验，决不能让公司多年来在客商心目中形成的良好形象毁于一旦，金钱丢了可以再挣，信誉丢了永远都找不回来。最终，他们仍按原合同履行，并从此与对方建立了长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期稳固的合作关系。

正是由于王进福的诚信，才使得他拥有了数以万计的忠实客户，大家都相信他，愿意与他合作。王进福凭着自己的诚信，将自己的企业逐渐发展成医药界的“泰山企业”。

1998 年，该公司研制的“特效戒烟王”和“九清护肝口服液”分别取得了国家药品批准文号。为生产出优质高效的产品，王进福亲自把关购进上等原料，自始至终全程跟踪指导生产。王进福明白，生产药物不同其他，诚信就是生命。

结果，公司研制的“特效戒烟王”和“九清护肝口服液”大获成功，王进福的企业又迎来了一次新的飞跃。

事业成功之后的王进福，富而思源，勇于承担社会责任，时常用一颗爱心回报社会。

他先后将上级部门奖励给他的 35 万多元奖金捐出，资助贫困学生完成学业。1997 年夏天，当他得知少年师飞龙身患再生障碍性贫血无钱医治时，专程到医院看望，并送上慰问品和现金 3000 元。2008 年南方雪灾，王进福发动员工捐款捐物，采购了价值 30 多万元棉被、大衣等物品送准灾区。

四川汶川大地震发生后，各民营企业纷纷慷慨解囊，争先捐助。在长长的抗震救灾捐助名单中，王氏药业有限公司尤为引人注目。董事长王进福除组织员工积极捐款外，还安排生产车间日夜加班，赶制出 200 件价值 216 万元的医疗用品，并购买了一大批方便面、矿泉水等物品，派专人专车送往四川灾区。

2006 年，王进福被授予“当代儒商”荣誉称号。王进福凭借着自己的诚信，不仅为自己赢得了荣誉，更造就了一个诚信而非凡的企业。



二、经营不离“诚信”二字

诚信是市场经济的基本条件，现代市场经济已经进入诚信时代。不讲诚信的人，无人愿意与之打交道；不讲诚信的企业，也没有人和企业愿意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同它共事。经营企业离不开“诚信”二字。

康奈集团董事长郑秀康是一个经营企业时刻讲“诚信”的人。

2002年初，美国零售业大王——沃尔玛公司到康奈考察，他们对康奈的产品质量和生产管理都十分满意，并表示要与康奈签订9万双皮鞋的订单。

这可是一次进军国际市场的好机会，但是郑秀康却犹豫了。原来，康奈的新工业园正在建设中，目前还不能马上投产。按康奈现有的规模，有可能无法按时交货，这样就有可能失去信用。经过多次研究，郑秀康最终还是婉言谢绝了这份订单。

沃尔玛得知详情后，非常敬佩康奈的真诚，他们当即表示：等到康奈新厂房建成后，再向他们订货。

在企业经营中，诚信就是企业对自己所作的承诺负责。在竞争的过程中，当然也会有一些不那么重视诚信的公司为了在短时期内抢占市场，作出了过度承诺，又无法实现，经过一段时间后失去了客户的信任。

正泰集团之所以用“正泰”这个名字，目的是体现“正气泰然”的思想。正泰集团董事长南存辉是这样说的：“经营要走正道，为人要讲正气，产品要正宗，要讲信誉。”这种“正气泰然”的思想一直影响着正泰的发展。

正泰集团之所以能够在温州“假冒伪劣”的环境中脱颖而出，发展壮大，并成为中国低压电器行业第一批得到国家认定的驰名商标，正是坚持诚信经营的结果。

南存辉说过“信用对企业是一笔无形资产”。特别是在市场经济日益深入，国际竞争越来越激烈的今天，信用资源比任何时候都显得宝贵。

一次，几位中亚客商带了价值1亿多元的大订单来到中国考察。他们来到正泰，南存辉开始向他们介绍正泰的情况。这时，对方翻译突然打断南存辉的讲话，他说：“我是中国人，希望中国企业能拿下这笔大订单。你可以把企业的规模说得大一些，他们会相信的。”

南存辉笑了笑。他说：“没有必要，是多大就多大，生意做不成事小，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丢了诚信事大。”南存辉继续说起正泰的优势、双方的合作前景，也说起存在的不足和可能出现的困难。结果，这笔业务成交。外商还称赞南存辉是位坦诚的商人。

南存辉还积极倡导“两个 X－1＝0”的观点。南存辉是这样解释的：两个 X，一个代表员工，一个代表产品。正泰有 1 万多的员工，只要有一个员工不讲诚信，正泰的形象就等于零；同样道理，正泰每年有千万件产品出厂，只要有一件不合格，那么正泰的产品在用户心目中的信用度也等于零。

当有记者问南存辉：“如果你的一个部下能干但不太讲诚信，企业内部还暂时没有人可以替代，你会对他怎么样？”

南存辉毫不犹豫地回答：“诚信是一个人的立身之本，也是一个企业的立市之本，不讲诚信，再能干的人，也只能‘忍痛割爱’。”

三、以诚待人，财富永相随

诚信经营，以诚待人，财富就会在不知不觉中，永远伴随在你的身边。

金凤焊割机械制造有限公司是 2006 年度温州市诚信民营企业。这家创建于 1987 年，专业从事焊割设备的生产企业，在 20 多年的发展中，始终坚守诚信，不但使企业获得了无数的荣誉，也使其生产的产品畅销亚洲、欧美，并成为了国内焊接行业颇具规模和知名度的企业。

“信誉就如同企业的眼睛，我们要像珍惜自己的眼睛一样去珍惜信誉！”金凤焊割机械制造有限公司董事长章德均总是这样说，“诚信待人，企业才会赢来更多的客户，财富才会源源不断地到来。”

真诚待人、信誉第一，这样的标语在金凤公司随处可见。章德均常常说：“企业要走得长远，就不能因一时之利而丧失广阔市场；人要想让财富围绕身边，就得讲诚信。”

2008 年 5 月，湖北武汉一家公司向金凤焊割机械制造有限公司购买四台切割机。企业根据客户要求进行报价，双方签订合同后，客户以配置上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的合理性和使用的可操作性为由要求更换配置，如果重新更换配置，企业不仅没有盈利反而还要亏损1万多元。

经过商讨后，金凤公司本着信用原则，无条件为客户更换了配置，满足了客户的要求。因为金凤公司的真诚，这个客户之后成为了金凤的长期客户，为金凤带来了长远的利益。

对于很多企业来说，都是以产品质量来塑造企业品牌形象的，但在金凤公司，企业客户们所津津乐道的是它的售后服务。

2005年10月，四川成都的一位客户所购买的切割机，在使用过程中由于电机出现了故障，导致切割机开始“罢工”。但当时出现故障的电机是该客户公司采购的外购件，按理应由外购单位负责维修。但由于外购单位一时派不出人手，而客户又有紧急的生产任务，急于维修，便抱着试试看的态度向金凤公司发出“求援电话”。让他没有想到的是，在接到电话的第二天，金凤公司的一名售后服务人员就带上需要更换的部件，乘飞机赶往四川帮助维修。

如此真诚待人的金凤公司自然会赢得社会的一致赞扬，财富也就在那时悄悄来临了。

南存辉也被认为是温州商人中最有信用的一个，这可以从银行对他的信任中体现出来。

南存辉的个人信用可以使他顺利地从银行贷款到3个亿！正如南存辉所说：“信用对于我意味着一支笔值3个亿，因为银行对正泰的授信额度是3个亿，只要有我的签字，正泰立刻可以从银行拿到这笔钱。”

不仅仅是像正泰这样的大企业、像南存辉这样的大商人才注重诚信。大多数的温州人在经商的过程中都视诚信为为人处事的准则。

1986年，因家境贫困，年仅21岁的王振滔就开始往返于温州至福州之间做起了生意。有一天，王振滔把2000元现金及一些随身的衣物放进一个包内，然后跟车从温州到福州去运货。当货车经过苍南时，有一位老人招手要求搭车到福建。王振滔和司机让老人上了车，直奔福州。

当货车到福州的时候，已经是黑夜了。老人下了车，拎起包就走了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王振滔和司机住进了一家旅馆。当王振滔打开包要拿换洗的衣物时，他惊呆了！包里面竟然都是一沓一沓的钱，王振滔赶紧数了数，整整有 11 捆！

原来，老人下车的时候拿错了包，他把王振滔的包拿走了。看着那么多的钱，王振滔马上就想到，老人肯定非常着急。怎么办呢？

王振滔赶紧和司机一起去找老人，不知道老人在哪里，王振滔和司机只好到各家旅馆一家一家地找。

最后，终于找到了老人。当时，老人已经欲哭无泪了。看到自己的钱又回来了，老人竟然激动得说不出话来。当王振滔要走的时候，老人才回过神来，他拿出 1000 元要给王振滔。王振滔说："我要是想要你的钱，就不来找你了。我不想别的，我只想拿回我自己的包。"

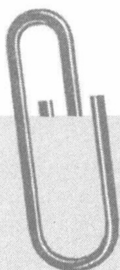
多年后，王振滔已经是奥康集团的总经理，当他回想起这件事的时候，感慨地说："对于我来说，当时的 11 万元，比现在的 11 亿还要大，不过我当时没有想很多，只是想，要是拿了这个钱，良心会不安的。"

接着，他又笑着说："要是当时拿了那笔钱，也许就不会去创业了，也就没有今天了。"

我们可以想到，如今的王振滔之所以如此的成功，之所以拥有如此多的财富，必然是与他的诚信待人有很大关系的。正是因为他的这种以诚待人的精神，才让他在之后的创业路上走得更顺，走得更远。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第七章

抱团打天下，用炒作吸引眼球

俗话说：人心齐，泰山移。温州商人的团结精神犹如天上的大雁，他们骨子里有那种“生意大家一起做，抱团打天下”的意识。并且温州商人有着作秀的本事，他们是炒作的天才，他们懂得利用炒作打响自己的知名度，靠炒作吸引大众眼球。

他们凝聚力强，相互信任，相互帮助。无论在商界的哪一个角落，他们总能相依相偎，紧紧团结在一起，抱团打出一片天下！



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节
有钱大家一起赚

基于乡情的认同感，温州商人结成团队闯荡商界。大家一起做生意，一起赚钱，既能避免势单力薄的困境，更能拥有彼此的资源，赚钱更容易。



一、拳头的力量大于手指的力量

温州商人做生意的一大特点就是，集中强大“兵力”共同进攻一个市场，而这样做的结果是他们往往能够获胜。因为温州商人心里明白，拳头的力量大于手指的力量。在商界竞争中，温州商人总是以拳头出击，是商界里的“常胜将军”。

曾有一位北方商人深有感触地叹道：“我们是用手指在和他们的拳头打架，焉有不败之理?”

在海外闯荡多年的温州人徐金龙目前是希腊华人华侨总商会会长、希腊万豪进出口贸易有限公司董事长，每年做着上亿欧元的饰品生意。他能够成功地度过金融危机的磨难，就是因为运用了拳头的力量。

金融危机爆发后，在希腊等欧洲国家奋斗的不少温州商人都受到了影响，特别是那些从事温州传统优势行业的。徐金龙和他的朋友也未能幸免于难，在他认识的朋友里，10 个里有 9 个在国外做打火机、皮鞋生意，而 9 个里头又至少有 8 个是亏损的。

这时，“乡情”是温州商人抱团应对危机最好的纽带，徐金龙和他的温州伙伴们决定携手共渡难关，他们坚信拳头的力量定能帮他们重新迎来事业的春天。

于是，说干就干的徐金龙和他的伙伴们特地邀请了专业人才从金融支

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

持、产业转型创新、发展机遇等角度出发，以真知灼见为温商在经济危机下的新发展出谋划策。

徐金龙和大伙儿在危难之际，紧紧团结在一起，共同分享彼此的资源和力量。大家组成一个商帮一样的大家庭，最终凭着拳头的巨大力量，渡过了难关，各个企业都开始盈利了。

新疆是我国的偏远地区，由于少数民族众多，语言沟通也有障碍，生意向来不好做。坊间有传闻，能在新疆把生意做成的人只能在天上。然而温州商人却靠着拳头的力量，在新疆创下了一个商界奇迹。

新疆温州商会是新疆成立最早的异地商会。自成立以来，不断创新发展，弘扬温州人的创业精神，竭诚为在疆温州人服务，积极维护在疆温州籍人士和企业的合法权益，带领和组织广大温州商人投身新疆的经济建设，努力为新疆、温州两地的发展多做贡献，在新疆各族人民中树立了良好的形象。

所有在新疆创业的温州商人通过商会紧紧地团结在一起。据说在新疆创业的其他地区的商人都惧怕温州商人，因为他们一旦出击，就是倾巢而动，势不可挡。

就这样，温州商人凭借着拳头的力量，避免了单个手指力量的弱小，在商场战争所向披靡，让对手闻风丧胆。

一石实业的总经理沈立松的创业成功也是源于他懂得利用拳头的力量。

一石公司的前身是一个邮电水泥杆厂，在 1991 年转产变更为石材有限公司，当时属邮电局第三产业。由于当时没有资源和国有企业的优势等问题，在短短的两年时间里就净亏 500 多万元。

1995 年沈立松向邮电局租赁了该公司，并改造成生产石材异型材，成立了浙南石材有限公司。

石材业是建材行业中唯一的低碳产业，也是建材行业中市场需求增幅最快、用途最广、空间最大的产业。在创业之初，沈立松就和同行业伙伴抱成团，利用拳头的力量在商界站稳脚跟，顺着未来“分工更细，合作更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

强”的经济形势，坚信“一枝独秀不是春，百花争艳春满园”。

当时的沈立松资金力量薄弱，并且缺乏像样的技术人才，如果长此以往，可能就保不住企业了。但是，聪明的沈立松和同行们结成同盟，巧妙地利用了大伙儿的力量，分享了他们的资源和信息。

由于有了大伙儿的协助，沈立松的石材公司发展势头良好。到了1998年，沈立松又征地15亩创办了自己的石材异型材加工厂。2000年后，各地石材异型材厂家越来越多，面对市场变化，沈立松有些不知所措。这时，拳头的力量再一次体现出来，在大伙儿的帮助下，沈立松的石材公司主动转型演变成为施工企业，把石材加工作为装潢公司的服务部门。

如今，通过近15年的努力，公司的施工资质从无到有，从三级到现在的装修装饰、建筑幕墙升到国家双一级。2009年沈立松又在全球金融危机中抢抓机遇，和同伴们合伙成功地开发了花岗岩“卡尔啡”产品，创办了占地50亩的板材加工厂，成立了一石矿业有限公司。

如今的一石公司有矿山、有占地50亩年产50万平方米板材能力的加工厂、有占地15亩能生产各种异型材的加工厂、有装修装饰和建筑幕墙双一级国家施工资质、有一批专业工程设计施工人才、有省内外众多的工程案例样板、有一个成熟的合作模式，更有一份广泛的合作诚意。

二、互帮互助，互惠互利

温州商人是依靠血缘、亲戚、老乡等关系为纽带连接起来的团队，他们整个团队非常团结，相互信任。在现代商战越来越激烈的今天，温州商人凭借着这样优良的团队，互帮互助、互惠互利，在商战中屡战屡胜，创造了一个商界的神话。

潘慰，中国340家味千拉面馆背后的味千（中国）控股有限公司的创始人、董事长及首席执行官，在中国食品业和餐饮业几十年喧嚣翻腾的发展过程中塑造起她的管理理念——与人合作，互帮互助，互惠互利。

在1994年前，潘慰主要从事食品出口业务。她在中国进行采购，采购品包括各种农产品，比如蔬菜、蒜、葱、姜、莲藕乃至新鲜水果，几乎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每天都要装运好几个货柜出口到美国、加拿大和英国。当时潘慰的家在香港。潘慰在深圳对采购的食品进行加工和包装，然后运往香港后出口。

20 世纪 80 年代末、90 年代初，那时的商业交易还不像现在这样能通过银行信用证等工具来完成交易。当时潘慰只是凭着个人信用、人际关系和声誉在做生意。她发出货，然后对方在 40 或 50 天后付款。从那时起，潘慰就深深意识到与人合作的精髓所在。

由于彼此之间是靠着完全的信任在交易，所以潘慰总是寻求同行们的帮助。她加入了当时的商会组织，组织中的同行伙伴们彼此分享各自的客户，以及这些客户的可信任指数，甚至彼此之间毫不吝啬地推荐自己的客户。

这样的行为或许让很多人不理解，其实，这样的做法是非常的正确的。市场只有你一家是不会有发展余地的，只有大家互帮互助，互惠互利，才能让市场欣欣向荣，从而使自己也能发展得更好。

从那时起，潘慰就树立起了“与人合作、互帮互助、互惠互利”的经商原则。

后来，有一次，潘慰在日本考察期间，去味千拉面吃午饭，对拉面的美味大为赞扬。于是，身为商人的潘慰去考察了味千的工厂，参观了他们制作拉面和浓汤的过程。

就是那次那次考察让潘慰决定了自己的经商之路。

于是，潘慰开始与人谈判，并于 1995 年订立合约。她获得了在中国、香港和澳门使用该品牌的权利。1996 年 7 月，潘慰在香港开了第一间味千面馆，然后在深圳开店，接着就进入大陆其他市场。

从自己开始开面馆开始，潘慰就不忘记互帮互助、互惠互利的原则。她与世界各地的味千拉面馆建立了良好的关系。

中国有句俗语：“众口难调”。刚开始，潘慰的拉面馆并没有如她想象的那样顾客盈门，反而是冷冷清清。潘慰左思右想，不得要领。最后，潘慰主动联系其他拉面馆，向他们咨询解决方案。

其他地区的拉面馆非常热情地帮助了潘慰，他们帮助潘慰建立了新的管理体系、服务体系、广告投放模式，甚至于在很细微的餐厅布置方面都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

——言传身教。

就这样，潘慰的拉面馆生意渐渐兴隆起来，顾客源源不断，大家口耳相传，潘慰的味千拉面成了当地的名吃。

渐渐的，在经营过程中，潘慰也发现了一些能够让拉面馆增加盈利的好方法。比如，为一切设定标准，例如，每碗面的重量、煮炸食品的时间、温度、各种调味料的重量等等。所有的调味料都是事先规划和制备好的，每一个过程都要预先规划，这样就能使 100 间乃至 1000 间面馆的食品质量达到统一标准。

中央厨房负责制作并运送食物，每间面馆的员工都不必对食物做太多加工，他们只需要控制温度，将食物煮熟就行了。

这些好方法不仅为潘慰的拉面馆赢来了效率，也赢得了效益。

潘慰主动把自己的发现通知了各地的其他伙伴们，大家采纳之后纷纷赞扬。

可能很多人会奇怪，同行是冤家，为什么潘慰他们却愿意彼此之间互帮互助呢？其实，他们这样做是一种互惠互利的选择。彼此的拉面馆发展得越好，味千拉面的名声就传得越远，慕名而来的人就会越来越多。如此这样下去，等到味千拉面传遍全球之时，也是潘慰他们大展宏图之时。

2007 年 3 月，潘慰的公司在香港联合交易所上市。即便在全球金融危机时期，她的公司仍然没有放慢扩张的步伐。2008 年潘慰新开了 150 多家面馆，公司旗下的面馆总数目前达到 340 家。



三、抱团上岸

众人拾柴火焰高。温州商人爱抱团，他们靠着抱团，彼此取暖，彼此共享资源。他们知道，只有抱成团，才能在世界的任何一个商业角落迅速上岸，站稳脚跟。

温州商人黄良明 1987 年就到重庆去做生意，如今已经是重庆解放碑国泰通信城的老板。他所采用的策略就是抱团上岸。

黄良明原先是做眼镜生意的，经过 10 年的拼搏，他成立了国泰科技

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发展有限公司。后来，随着通信业的发展，在 1999 年上半年，黄良明全面转向做通信生意。

创业时的艰辛自然不必说，但是黄良明总是把抱团放在第一位。他讲了一个故事：当时，他出门一般都是揣着两包烟，一包是 4 块多的“红塔山”，这是用来招待他人的，另一包是 1 块多的“山城”，这是自己抽的。他时时刻刻想到的是，多认识些人，大家一起抱成团，这样才能更快地赢得自己的创业胜利。

温州商人看重人际关系，尊重他人重于自己，这就是温州人能够获得他人信任和帮助的原因。为了自身的发展，温州人不断地编织着人际关系的网络，并依靠这张网络和大家抱成团，以便更好地开拓自己的事业。

正是这种对抱团极度重视的心理，让温州人在下海经商方面总能得到同伴们的相助。相对比其他单打独斗的商人而言，他们更容易得到各种资源和优势，因而就更容易取得成功。

“他们能够知道北京、天津、广州，甚至国外市场的信息。就是通过大家一起抱成团，形成了一种社会网络，通过这种网络去收集的。”中国社科院社会学研究所王春光研究员曾经这样评价温州商人的抱团精神。

王春光在 2003 年 10 月 11 日世界温州人大会“温州商人与温州人精神”论坛还说过这样一段话：“抱成团是解决很多问题最便捷、最经济、也是最可靠的方法。温州商人就是这样依靠亲戚朋友，亲帮亲，戚帮戚，积少成多，大家一起抱成团，逐渐富裕起来的。”

温州商人的精明，就在于他们每做一件事，总是首先想到团队的力量，他们总是能够在团队中得到自己想要的资源，他们比任何人都知道抱团的巨大作用。更可贵的是，他们对待彼此非常的宽厚并且不设防，他们彼此协助，这样的一种凝聚力是难能可贵的。这种凝聚力让温州商人常常成为胜者。

2004 年，温州有名的印刷设备经销商李方源决定移师南京。但是，怎么在这个人生地不熟的地方开展业务呢？

李方源自然有他的办法。这是每一个温州商人经商的套路。首先，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

摸清一大批在南京经商的温州人的下落，然后挨门逐户地拜托他们为其承揽一点业务，拉开一张有几百户的“老乡网”，形成了一个“老乡团”。

然后，他利用全国个私企业工作会议在温州召开的机会，在会场上结识了不少南京商客，尤其是与本行业有关的客户。最后，他开始在南京招兵买马。

在推销产品过程中，李方源又遇到了麻烦。由于多年前“温州货”质量低劣的负面影响在南京人心目中烙印很深，他的产品无法一下子让南京人接受。但是，李方源并不担心，他有着背后强大的团队支持，他坚信自己一定能赢得胜利。

机会终于被李方源等到了。同伴们帮助李方源的产品打入了全国印刷材料展销会。就是这次展销会成为了李方源事业的转折点。

会上，李方源抓住机会，请许多专家介绍他的产品，并给企业免费使用。通过这一招，国内的企业都知道了他的产品质量，在产品质优的声誉下，产品的推荐就容易多了。

现在，李方源的公司已经不再上门推销了，他们的产品在南京已经有了良好的声誉，客户都会直接找上门来，公司也开始赢利了。

李方源从开拓市场到赢利这个过程所花的时间不到一年，这让许多人感到有点不可思议。其实，正是凭借这种抱团的模式，每一个温州商人无论走到哪里，都能够很快在当地上岸、扎根、发芽直至开花、结果。

第二节
将合伙当做谈恋爱

任何事物有利有弊，与人合伙同样如此。与人合作是一种技巧，也是一门专业。处理得好大家发财，处理不好反目成仇。温

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

州商人在合伙策略和技巧方面有自己的独到之处，他们率先提出了“将合伙当做谈恋爱”的观点，以此来沟通与合伙人之间的感情，赢得合伙创业的成功。



一、挑选合伙对象，首先看人品

就如同谈恋爱一样，在挑选合伙对象时，首先我们要清楚对方的人品。人品是最关键的，只有透彻了解了对方的人品，我们才能保证合伙创业的成功。这是最重要的先决条件。

“他是业界闯出的一匹黑马。”2002 年 2 月，在瑞安市一次国有资产拍卖会上，王祥春单枪匹马亮相现场，最终以 1.5 亿元的价格拿下位于瑞安经济开发区一处占地面积 85 亩的资产，引起拍卖现场一阵骚动，让同行刮目相看并惊呼。

这一年，王祥春 32 岁。这匹 16 岁就出来闯的“黑马”，经过了 10 多年的积累发展后，目前已经拥有多家公司，成为瑞安市政协委员、中国青年实业促进会委员，获得“2007 年十大温州创业青年楷模”等荣誉。

人们常常问及如此年轻的王祥春的成功秘诀，他的回答总是两个字：人品。的确如此，正是靠着自己的人品，王祥春赢得了众多合伙者的亲睐，才得以有今天这样辉煌的业绩。

他常说：“人们愿不愿意跟你合作，首先看的就是你的人品。”

20 世纪 90 年代初，16 岁的王祥春帮朋友在集市上卖鞋，当时他很想办家鞋厂，可没资金。他于是跑去注册了一个女鞋品牌叫“美人谷”，搞起虚拟经营。他当时在温州市区租了间写字楼，招了五六个人就开始运作了。先广招代理商，要求每人交 2 万元的保证金。

运作一段时间后，问题出现了。首先是资金跟不上，其次是产品品质出现问题。他开始反思，感觉创业初期没有自己的工厂还是不行。

1999 年，回到瑞安塘下老家的王祥春决定马上办厂。他向村委会租借了一块闲置地，搭竹棚盖工厂，这就是瑞安梦迪妮制鞋厂。

白手起家的他，最缺的是资金。资金周转困难，王祥春就想着寻求合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

伙人的帮助。本来王祥春认为凭着自己现在的一穷二白，没有人敢与自己合伙。但是，令他惊讶的是，由于他讲信誉的声名远播，大家都信任、支持他，帮他渡过了难关。

在梦迪妮发展过程中，王祥春一直在学习思考，同时一直在规划自己的未来。他感觉到，要使鞋业公司发展得更快更好，就需要大量资金和土地。于是他开始了多元化发展，开始投资房地产，开始资本运作。

这一次，又是靠着自己的人品，他得到了合伙人的信任，筹集到了大量资金。合伙人甚至当面告诉他，自己相信他的人品，所以愿意投资，当初挑选合伙对象时，就是看中了他的人品。

由于王祥春的老实和诚信，并且在创业中不断开拓创新，梦迪妮不断发展壮大，厂房也搬到了瑞安市北工业园区，现在拥有六条先进制鞋生产流水线，年产各式男女中高档皮鞋 500 多万双。企业已形成集开发、设计、生产、销售于一体的鞋产业基地。

最近几年，王祥春还创办了瑞安兴银投资担保有限公司、浙江赛狐鞋业有限公司、温州立品康饮料有限公司、瑞安市启德贸易有限公司、北京发展鸿锐科技有限公司等多家公司。

他的合伙人说："这一业绩是他用心血换来的，是靠人品换来的。"



二、时刻想到对方

与合作者的相处要像谈恋爱一样，要时刻想到对方，想到对方的需求。只有尽量为他人着想的人才能获得别人的好感，合伙人之间相处才会更融洽，合作才会更顺利。

2005 年 12 月 8～9 日，由国家商务部投资促进事务局和温州市人民政府共同主办的"民营企业对话世界 500 强"企业大会在温州举行。在会上，大名鼎鼎的正泰集团董事长南存辉大大赞扬了温州商人对合伙人的态度，他认为温州商人在与人合作中，时刻想到是对方的利益和需求。他说，与温州商人合作一定不会吃亏。

他说，中国民营企业在温州有一支队伍，它的发起人是温州商人。温

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

州商人对此有很多不同的解释，有人说温州商人是一个特别能创业、特别懂合作的群体。

他提到，温州商人特别好客，对待合伙人特别真诚。温州商人善于学习，也特别肯学习，而且特别讲信誉。

温州的环境在不断地改善，不断地优化，温州商人的观点也在不断地进步，不断地改变。大家都觉得对待合作人的态度也应该改变，合伙人不是你的利用对象，而是你的朋友，应时时刻刻想到对方。

正泰集团通过和美国的通用（GE）公司合作，在温州建立了一个合资企业，现在还有几家世界500强企业前几名的企业和正泰集团在不同的层面、以不同的方式进行合作，有几个合资项目会马上要定下来。

正泰集团在跟世界500强企业合作的时候，并不在于合作的本身或这个项目的大小，也不是引进资金多少的问题，关键在于这种观念，思想的碰撞，在于文化的磨合。

正泰集团在对待合伙人方面，总是时刻想着对方的需求和利益。这一点是有目共睹的，连外资企业也大为惊叹和赞赏。

正泰集团信息化工程已经推行11年的时间，投入了1亿多元的资金，这在整个行业中，在全国都是最好的。这样的成绩就源于正泰集团对待合作者态度的回报。正泰集团时刻想到的是对方的利益，当然，对方也会在合作中协助正泰集团，正泰集团在这其中得到的经验是多少钱也换不来的。

时刻想到对方的利益是非常值得的。虽然在起初可能会有些吃亏，但长久下来就是一种赚，一种大赚。温州的民营企业、中国的民营企业只有积极地跟世界500强企业对接合作，只有积极地融进经济全球化当中，才会学到更多、做得更好。

合作者必然有他们的优势所在，无论是品牌研究的投入，还是市场的份额。时刻想到对方，才能与对方合作愉快，才能从对方那里学到更多东西，企业才会取得更大的成就。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



三、对待非原则问题尽量迁就对方

在合作中，有时候自己吃点小亏，让合作者占点便宜是明智的选择。只要不是重大的原则问题，就得像迁就恋爱对象一样，能让着合伙人就尽量让着他，在那些无关痛痒的小问题上尽量迁就对方。这样才能减少合作中可能产生的矛盾，减少其中的风险。

著名的“打工皇帝”、微软中国终身荣誉总裁、新华都集团总裁唐骏曾说过一句话——企业的商业智慧之道就是千万不能让别人吃亏。

温州商人是最奉行此道的人，他们在与人合作的过程中，从来不会在一些小问题上与人纠葛，只要不是涉及到原则问题，温商总是那个勇于吃亏、尽量迁就对方的人。

有一个叫张转的温州小伙子有一次与人合作做生意，当时那个合作者来的时候拿着三四份报价单，张转报完价格后合作者就说高。张转觉得其中一定事有蹊跷，他看了单子，这样的报价已经是没有多少利润可言了。

为什么这位合作者会这样让利给这位客户呢？张转悄悄做了个调查，结果发现原来这位客户是自己合伙人的亲戚。碰到这种情况，张转想了好久，最终还是决定，为了彼此的合作能继续进行下去，为了更长远的利益，对待这种非原则的小问题，赚点就让他赚点吧。

结果，张转就把价格降下来了，并将决定告诉了合伙人。虽然利润少得可怜但总算不赔钱。事后，不知道合伙人怎么知道了这件事，内心里大大感激张转。虽然大家没有点破，但彼此心知肚明，合伙人因为觉得愧于张转，从此在彼此的合作方面谦让了很多，张转与合伙人的合作从此顺利了许多。

因为一个非原则问题迁就对方一次，赢得的是合作的顺利进行，张转觉得是很划算的。

另有一个名叫李新的温州男孩，靠着自己与合作者良好的相处技巧，尽量迁就对方，吃亏吃到了福气，赚到人生的第一个 100 万。

李新从大一开始创业，办了一个美术培训班，教的是高三的学生，大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二的时候开始教第二批学员了，并小有规模，每个月有 3 万元左右的利润。那个时候李新都没有什么心思在学校上学了，带着学员全国各地去考试。

有一次李新带着学员在杭州考试的时候，遇到一个忘年交，一位年约 60 的老人，那时的李新还不知道，就是这位老人改变了他的一生。这位老人后来成为了李新赚得第一个 100 万元时候的合伙人。

经历了长时间摸爬滚打的李新，用聚集 10 万元的资金准备开始做生意。他做的是纺织品出口配额方面的，这个东西和股票一样，价格随着需求而变化很大，炒作因素很大，价格可以在一天内从 1 块钱涨到 3 块钱也可以涨到 5 块钱，风险很大，赚钱也快。

李新因为资金少，只能帮着那些大炒家和一些确实有需要的工厂找点他们需要的配额，赚点中间差价。就在这时，李新接到老人的电话，要求给李新投资，让李新将事业做大。

李新欣喜若狂，心想遇到人生中的贵人了！有了资金的李新开始放开手脚做起来，但是慢慢地，李新发现了一个问题：这位老人平时看起来慈眉善目的，很是和蔼可亲。可是在为李新投资、成为李新的合伙人之后，就似乎变了一个人一般，事事对李新指手画脚，今天让李新这样做，明天又让李新那样做。

李新觉得郁闷了，这老头怎么这样啊！不就是给我投资了吗？也不能一味干涉我的经营啊。但是聪明的李新马上又想到，虽然老人在这些方面很啰嗦，让他头痛不已，但在其他很多方面，老人还是很支持他的。

权衡利弊之后，李新决定，在这样的小问题上，尽量迁就老人，不与老人顶撞，但是暗地里按照正确的方法来经营就行了。

并且李新很注意在公司员工面前尊重老人，注意尽量不与老人发生争执。这样一段时间之后，李新靠着自己的经营才能和老人的资金支持，盈利越来越多，终于赢得了自己人生的第一个 100 万。

李新回忆起自己的这段历程，总是很感激老人当初的合伙相助。虽然老人曾经让自己很压抑，但是李新觉得这只是人老了之后一种情绪表达，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应该尽量迁就他。

聪明的李新，通过自己与合伙人的良好相处，在小问题上迁就对方，继续得到了合伙人的支持，赢得了自己创业的成功。



四、要有足够的心理准备面对坎坷

不管是谈恋爱还是与人合伙做生意，困难坎坷在所难免。与人合伙做生意时，要像对待恋人那样，对彼此的未来充满信心，事前做好足够的心理准备，面对挫折永不气馁。

从只有 5 名学生，到如今的 2 万名学生，从只有 3 名教师，到现在的拥有 200 名教职员工，这其中经历过绝望、无奈和无尽的等待，这个现已拥有 8 家分园的董事长其实只是个普通的温州女孩。而最终她靠着自己与合伙人共同的信心和努力揭开了成功的面纱。

这个温州女孩名叫陈默。陈默一直有一个创业梦，在很多人包括父母劝她考公务员、在办公室当“白领”时，陈默就断言这绝对不是她的想法。她要自己干事业。

陈默 1997 年就开始离家，先后到新加坡、菲律宾、美国留学。在美国学习时，她还和同学一起开办起“快乐网苑”，凭借所学的经营管理知识，独立负责网苑的所有管理、运营事务。这让她积累了丰富的实践经验和充足的创业信心。

2005 年，23 岁的陈默结束留学生活回到温州，她没有急于找工作，而是四处考察市场。毕竟在国外生活那么多年，有一定外语优势，陈默把创业的第一个目标锁定在开办外语培训中心上，并邀请国外的 3 位同学来温州担当外教，共同创业。但在办理手续的过程中，她和合伙人发现幼教将更有市场。

2005 年 9 月 8 日，陈默的第一个创业基地——摇太阳双语幼儿园正式开园。5 层楼、1200 多平方米的场地，收进的第一批孩子却只有 5 个人。

幼儿园开办不久，就有孩子退园的情况发生，每送走一个孩子，陈默都会躲起来掉眼泪。没有生源，陈默的幼儿园每个月都要亏损几万元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资金。

但就是在这样的情况下，陈默和她的合伙人从没有要放弃的念头，他们事先已经做好了心理准备，并彼此约定，不管成功或者是失败，都要尽自己最大的力量去把幼儿园办好。

擦干眼泪的陈默和她的合伙人把更多的时间和精力用在研究幼教专业上。有针对性的整改工作很快收到了成效。入园的孩子一天天多了起来，家长们口碑相传。陈默的事业由此走上了快速发展的轨道。

第三节
利用炒作打响知名度

产品是船，品牌是帆，炒作是风。有风没有帆，船难行千里，有帆没有风，船举步维艰。

一位温州商人曾经说过：“我们温州人既会干事，又会作秀。”

“豆子”要不断翻炒才会“熟”，经商办企业也同样如此，炒才能吸引注意力，从而引来钱财。会炒作的温州商人，炒出了知名度，炒出了数不尽的财富。



一、产品是船，品牌是帆，炒作是风

如今，媒体要打造一个明星非常容易，无非就是炒作。炒作如今已经变成社会上的流行词语，什么都可以拿出来炒。对于脑子灵光的温州商人来说，炒作是那一阵东风，产品、品牌万事俱备，只等着炒作来打响知名度。

很多温州企业老总靠着做社会公益事业来炒作自己和企业，这种做法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

较之一般的庸俗炒作实在是优良很多。这样不仅炒作了自己和企业，也为社会做了实事。

赵章汉是温州乐清人，1997 年开始，他在吉林省公主岭市开发建设中国北方温州商城，并无偿捐资 3700 万元人民币，修建了“章汉学校”、“章汉路”和消防站等公益事业，被当地市政府聘为名誉市长，树立了温州人的良好形象。

温州商人林圣雄出生于平阳一个贫困家庭，现任圣雄投资集团董事长兼总经理。多年来，林圣雄向希望工程捐款总额累计已超过 4000 万元，圆满完成个人援建 100 所希望小学的心愿。

对此，林圣雄说：“今天多给孩子们一分教育上的投入，多一分关爱和帮助，明天我们就会有更多的成长和发展机会。”

正泰集团的南存辉也是一个注重公益事业的人。他经常说：“拥有财富的多少并不重要，重要的是我们对社会贡献的大小。”

“时时刻刻想到社会，时时刻刻想到还有一批困难的需要帮助的人，你付出会很开心的。所以一个人的财富不在于索取多少，而在于奉献多少。”

“自己要有一种心态，不要把钱财看得太重。假如你有这种心态，我觉得你睡也睡得安稳。然后你要想到，你先富起来了，你受益于改革开放，如果现在国家需要，社会需要，有那么多的弱势群体需要你帮助的时候，你就要积极踊跃地参与这些事情。”

他是这样说的，也是这样做的。

在 2005 年首次公布的中国慈善企业排行榜上，正泰集团以 6800 万元的捐赠数在全国民营企业中名列第一，这些捐款主要集中在艾滋病防治和教育领域。

南存辉早已明白，只有回报社会，才能让企业获得长远的发展。他说：“钱是身外之物，多一个零少一个零何必紧张，最要紧的是做人。生命的质量不等于钱的重量，往后还有更重要的事情要做。”

为了推动国内艾滋病防治事业，正泰集团一次性就捐赠了 3000 万元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正泰集团新闻发言人廖毅对《瞭望东方周刊》说："2004年，正泰集团想捐100万给河南的艾滋病防治。后来在全国工商联的倡议下，与27家民营企业发起了中国红丝带基金会，作为发起人，正泰集团又捐赠了3000万。"



二、"豆子"要不断翻炒才能"熟"

我们不得不承认，炒作在现代商业竞争中是必需的。正如豆子要不断翻炒才能熟，一个企业、一种产品，也只有通过炒作才能为大家所熟知。

2000年7月，新浪、搜狐、网易等几个著名的门户网站的首页都出现了一条爆炸性的新闻：中国温州一家民营企业向美国白宫发出一封电子邮件，以200万美元的价格邀请克林顿总统在卸任后担任该公司的形象大使。

这条新闻并不是空穴来风，确实有一家温州民营企业向克林顿总统发出了这样的邀请，这家公司就是温州法派服饰有限公司。法派服饰的董事长彭星经过这次的邀请信炒作，以及之后的与克林顿总统共进午餐，彻底炒"熟"了法派服饰。

法派服饰有限公司发给克林顿总统的邀请信是这样写的：

尊敬的克林顿总统：

我们是用真诚和敬意给您写信。这封信凝聚了数千名法派员工的心愿和梦想。

我们给您写信，就是希望您卸任后做我们的形象代言人。我们公司的情况在此信中就不一一赘述。总之，法派企业是一个生机勃勃、不断向世界靠拢的中国服饰企业。

而您，一定对中国这个东方国家有过深刻的印象吧。前些年您到过中国的西安、桂林，我们的一位员工曾亲眼目睹过您的容颜。更多的时候，我们是通过媒体关注您。

我们法派是把最精致的服饰奉献给热爱生活、追求卓越的人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们。而您的气质、风度及丰富的人生内涵不正是我们寻找的最佳选择？

我们欲高薪聘请您担任法派的形象代言人，我们极其真诚地对您发出邀请。望我们的愿望能实现。

再一次对您致以崇高的敬意！

法派服饰欲聘请美国总统出任形象代言人一时成为全球数千家媒体的头版新闻，来人来电了解详情的媒体包括《华盛顿邮报》、《纽约时报》、中新社、英国《镜报》、法国《欧洲时报》、日本《朝日新闻》、德国《联合报》、韩国《东亚日报》等。

洛克菲勒曾经说过，新闻的轰动效应是任何其他公关手段难以达到的。这样一条轰动的新闻为法派服饰带来前所未有的巨大知名度，这是任何其他事件都不能造成的轰动效应。

即使法派服饰拥有最精良的西装、最规范的流水线、最合格的员工、最美丽的式样，可这一切都是需要知名度和销售额来体现出价值的。再好的“豆子”不炒怎么都“熟”不了。

精明的温州人深谙其中的道理。这次事件，直接导致了许多人的关注，法派的知名度迅速提升。

当然，在许多人眼里，聘请克林顿总统当形象代言人，纯粹是一种自我炒作。但是，法派服饰却并不那么认为。法派服饰董事长彭星是这样回答的：“国际化的品牌当然要请国际性代言人，克林顿就是这样一个具有国际影响的合适人选。”

“从开始到现在，我们都是以一种很真诚的态度来做的，绝对没有一点炒作的意思。如果我们真是炒作，当初就该搞个新闻发布会之类的。可其实我们只是在当地媒体采访我们时，谈到了想请克林顿做形象代言人的打算。”

尽管彭星这样说，但大家都心知肚明，彭星此次真诚的炒作是多么的成功！这次炒作开创了国内所有企业炒作的先河，达到了炒作的巅峰状态。法派服饰这颗“豆子”几乎是要爆破了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2001 年 3 月，法派服饰意外地接到了克林顿总统的妻子希拉里的电子邮件，这位前美国第一夫人明确表示，已经是自由身的克林顿愿意认真考虑法派的邀请，并期待与法派服饰方面就此事进一步洽谈。

2003 年 11 月 11 日，克林顿与法派董事长、总裁彭星在北京第一次握手，共进午餐。克林顿还欣然接受了彭星馈赠的符合其形象气质的法派经典西服、衬衫、皮鞋、领带系列产品。

克林顿非常佩服法派国际化的视野和决心，他还为法派进军国际市场支招，祝愿法派越做越好。

到此，法派的“豆子”炒“熟”了，彭星的炒作也落下了帷幕。



三、吸引注意力就是吸引钱财

在当今的社会，知名度就是金钱。吸引到了公众的注意力，就引来了钱财。就像张朝阳炒搜狐、潘石屹炒建外 SOHO、李书福炒吉利一样，炒作无非是为了吸引注意力。因为所有的商人都清楚，大众的注意力就是金钱。最精明的温州商人当然更是心知肚明。

在 20 世纪 90 年代中期，一些国外品牌的服装专卖店开始在温州出现，由于外国品牌服饰让人在购买的时候比较放心，因此，生意特别火爆。

周成建意识到温州休闲服业已经出现了一个方向性的转弯，像过去那样仿制名牌已经不能使企业获得发展了。于是，他果断地推出了美特斯邦威商标，并先后在全国和 10 多个国家和地区注册了这个商标。

周成建吃的第一只“螃蟹”让他在发展的道路上站到了新的起点。在美特斯邦威的发展中，周成建特别注重公众对美特斯邦威的关注度，总是采取各种措施吸引公众注意力。因为他明白，吸引到了大众注意力，也就为美特斯邦威迎来了发展的春天，为自己引来了钱财。

为了让美特斯邦威吸引到人们的注意力，周成建制作了一件 10 米长的巨大风衣，这件巨大的风衣不仅引来了省市报刊和电视台的新闻记者，还引来了中央电视台《东方时空》的采访。

结果，这件 10 米长的巨大风衣和周成建双双被搬上了银屏，在电视

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上亮相达 8 分钟之久。后来，这件风衣还被上海“大世界吉尼斯纪录大全”收录，周成建也成了大名鼎鼎的“风衣大王”。

1996 年 11 月，美特斯邦威要在温州五马街开专卖店。为了吸引大家的注意力，周成建想到了一个出奇制胜的“红地毯”策略。当天，温州五马街的整条街上都铺上了红红的地毯，成为温州市民议论和关注的焦点。

时隔不久，美特斯邦威在温州人民广场举办大型服饰展销会的时候，又用了这个策略。当时，1 万多平方米的广场上铺满了红绿地毯，汇集了各地的 82 家美特斯邦威专卖店。连续 10 天的展销会上顾客如潮，取得了很好的销售业绩。

21 世纪的经济被称作“眼球经济”，其实“眼球经济”就是注意力经济，通过引起受众的注意来创造经济效益。就如同你走在大街上，闪烁的霓虹灯令人眼花缭乱，而一些商品的名称就在这霓虹灯中忽闪，吸引着你的注意力。

如今是信息社会，商业信息过于泛滥，如果你一声不吭地做生意，生意很难做大。一定要想办法主动出去，吸引消费者，吸引大众的注意力，把产品推到消费者的眼前。

第四节
广告满天飞，财富把你追

虽说广告不是唯一的竞争手段，但在现今的社会中，广告产生了越来越大的效益。请明星做产品的形象代言人，对于提升产品知名度的确有非常大的帮助。名人的人格形象渗透到产品中，在广告中得以体现，使得产品也沾染了名人身上所散发出的魅力。

温州商人深谙此道，他们深知广告的重要性，明白“酒香也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

怕巷子深”的道理，他们懂得聪明地利用广告，使得产品像明星那样红火。

正如温州商人经常所说的那样，广告做得好，产品就卖得好，金钱就来得早。若是能做到广告满天飞，妇孺皆知，那就是财富追着你跑了。



一、酒香也怕巷子深

古时候，人们认为只要产品好，肯定会有人买，肯定能挣到钱，酒香还怕巷子深吗？然而，如今这话却要另当别论了。如今的社会，想要盈利，先要有所投入，舍不得孩子套不住狼。酒香也怕巷子深，要想让更多的人了解你的产品，先要广而告之。

正所谓“皇帝的女儿也愁嫁”，广告宣传是推销产品的先锋，产品再好，不做广告便无法在市场竞争中出风头，赢得社会的认可。

温州人对于广告情有独钟。

1993 年，庄吉服饰有限公司最早打入 CCTV，他们聘请谢园、马晓晴拍了一个 15 秒的广告，在 CCTV－1“东方时空”栏目前插播了一个月。为此，庄吉支付了 CCTV30 万元广告费。

1996 年，奥康集团的王振滔认识了 CCTV 的赵忠祥和王刚。对方问他：“你为什么不在中央电视台投广告？”于是，奥康想到通过 CCTV 来传播自己的产品。当年，“穿奥康，走四方”的广告出现在中央电视台上，为此奥康集团花费了 800 万元广告费。

从此以后，奥康每年支付给中央电视台的广告费基本上都不下这个数。

2001 年，温州的鞋业和服装业在中央电视台投放广告的费用超过了 1 个亿，其中，庄吉和报喜鸟都超过了 1000 万元，美特斯邦威超过了 2000 万，成为中央电视台广告大户。

2002 年，出于对温州地区的重视，中央电视台还专门组队到温州召开了一次广告战略研讨会，对广告客户进行访问。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如今，我们只要打开电视，就会发现许多广告都是温州产品。

庄吉西服："庄重一身，吉祥一身"。

法派西服："真的爱你，法派西服"。

报喜鸟服饰："浑然天成报喜鸟"。

美特斯邦威："每个人都有自己的舞台"。

红蜻蜓皮鞋："走过四季都是情"。

奥康皮鞋："穿奥康，走四方"。

温州商人深深明白酒香也怕巷子深的道理，为了让"皇帝的女儿"早早嫁出去，不再待字闺中，温州商人敢于斥巨资投放广告。他们明白，此时的付出是为了将来更大的回报。

同时，温州商人如此出手大方，还在于他们对自己的产品具有充分的信心，他们清楚，自己的产品只是欠缺一个知名度而已。

并且，温州人在打广告的时候显得非常理性，什么节目收视率高，他们就会瞄上什么节目；怎样投放广告更有效果，他们就会采用新的方式。

比如，CCTV－2 的"开心辞典"被乔顿西服以全年 800 万元独家赞助。美特斯邦威则在 CCTV－8 每个时段栏目和电视剧开播前，都插播"美特斯邦威为你提示，精彩节目即将开始"。

在温州人看来，宣传费是有阶段性的，赚钱则是长久的，只要能把路子打开，你还怕没有钱赚吗？

温州企业如报喜鸟、法派、美特斯邦威、森马、夏梦等品牌在广告投入上不惜花巨资，目的都是为了提升品牌价值，提升品牌知名度。



二、让产品像明星那样红火

温州商人认为，产品要红火，广告必须要做，而且要做得有技巧。现代人都喜欢、相信和崇拜明星、模仿明星，明星效应对于产品的销售有极大的帮助，只要运用得法，产品就能够像明星那样红火。

让产品像明星那样火红，这种美好的愿望是每个商人都希望的。但是请什么样的明星来代言产品是很有讲究的，尤其是明星的风格应该与产品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一致。比如西服类的比较喜欢聘请事业有成型的明星，运动型服装比较喜欢聘请具有活力型的明星。

奥康旗下的美丽佳人品牌聘请李嘉欣为形象代言人，李嘉欣的形象与美丽佳人的品牌形象非常吻合，结果，新品牌美丽佳人一炮打响。

美丽佳人品牌选择了李嘉欣做形象代言人之后，进行了一系列的广告策划。首先，奥康在各大媒体上发布大篇幅广告，称有一位美丽佳人要下嫁温州，然后，奥康一步步推出下面几个广告主题：“这位美丽佳人是谁?”、“她要嫁给谁?”，这些都吸引了消费者的眼球。

最后，奥康把李嘉欣和美丽佳人品牌一起推出，消费者心中的谜团终于解开了。而李嘉欣为美丽佳人五马店开业剪彩更把广告效果推向了高潮。

1998 年，报喜鸟服饰最早聘请任达华担任形象大使。据说，当时报喜鸟董事长吴志泽正在外地出差，当他得知任达华在温州后，立刻在电话里作出决定，重金聘请任达华作为报喜鸟的形象代言人。

2000 年 9 月，周华健出任庄吉服饰形象大使。周华健还笑称：“等庄吉等了 40 年了。”周华健为许多著名的国际品牌代言过，但是第一次为西服做代言。周华健认为，庄吉西服庄重典雅、具有贵族气质，又能体现出活力，非常适合他的形象。

2001 年 6 月，郭富城出任美特斯邦威的形象大使。

郭富城说，自己之所以选择为美特斯邦威代言，是因为美特斯邦威不走寻常路。美特斯邦威作为休闲类的服装品牌，在品味、质地、颜色、定位等方面都能把一个人的个性表达出来，这使郭富城毫不犹豫地选择了美特斯邦威。为此，郭富城还拍了一首叫《不寻常》的 MTV。

2001 年 6 月，古天乐出任法兰·诗顿形象大使。同年 9 月，梁家辉和张柏芝分别出任法派的形象代言人。

2001 年 8 月，世界重量级拳王霍利菲尔德出任天津应大皮革时装有限公司的代言人。天津应大皮革时装有限公司的创始人是温州老板应泽丛。1999 年，应大参加了“中国文化美国行”活动，经他人介绍，认识了霍利菲尔德，经过多次接触，于 3 年后正式签约。2003 年 3 月，霍利菲尔德以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应大形象代言人的身份参加了在北京举行的中国国际服装博览会。同时，他还配合应大公司进行流行服装样本和广告片的制作与宣传。

其他的还有钟镇涛代言仕登、黄日华代言乔顿、温兆伦代言斯多纳、崔宗利代言嘉顿、胡东代言金万利、关之琳代言澳伦、费翔代言深港、李亚鹏代言杰豪、于荣光代言蜘蛛王、陆毅代言惠特、方中信代言多尔康。霸力则聘请了身高 2.45 米的世界巨人王军峰任形象代言人。

如此多的明星代言温州服装品牌，为温州服饰打出了一片红红火火的天空，温州的服装帝国由此建立起来了。

当然，广告是一把双刃剑，明星代言也是一把双刃剑。产品的广告要是不真实，就会立刻失去顾客。优良的品质，是名牌产品的根本保证。一种商品如果质量不过关或质量不稳定，不管你花多少的宣传费也不会畅销。顾客是最好的把关员。你的产品质量好，他可以捧你；你的质量差，他可以毁你。

明星代言也同样如此，如果效果好，产品销量就好，如果产品的定位与明星的形象不符合，就会无法达到广告的效果，甚至会引起消费者的反感。比如，淑女型的服饰，如果聘请前卫型的明星，显然不符合要求。

同时，一旦明星的人气下降，或者明星本身出现了一些突发事件，明星的形象受到损伤，他所代言的产品也会遭遇相同的损伤。可见，在聘请明星的时候，一定要注意明星的形象和品行等，尽量避免出现一些负面的影响。

第五节
威震四海的炒房传奇

温州炒房团——这几个字可以说是近几年来温州商界最出风头的字眼。在很多地方，在房产领域，温州民间资金以“抱团”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的方式掀起一波波炒房的旋风，造就了席卷各地楼市的温州炒房团。

在媒体的笔下，温州炒房团手段老辣、风卷残云的气势让人惊叹不已，他们的疯狂、他们的惊心动魄，成就了威震四海的炒房传奇。



一、可敬又可怕的温州炒房团

手持巨资四处游荡，出手大方，往往为房子一掷千金，他们就是可敬又可怕的温州炒房团。这些年来，温州炒房团无论走到哪里，哪里的房价就会一路攀升，老百姓只能望房兴叹。这是世人恨温州炒房团的一个很重要的原因。

的确，温州人炒房在很多人看来，真的是很可怕，他们“买房就像买衣服”。但是，没有比温州人更精明的炒房者，他们炒房，总能盈利，盈大利，这是他们的可敬之处。

“温州客早就来了！从去年底到现在，我们已经接待三四批了！”2010年4月8日，深圳港置地产中港联动组高级经理谢凯康在谈到温州炒房团时如是说。令他颇感吃惊的是，几次接待，温州人都带来了惊人的大单。

近期香港楼市一路火爆，新近开售的物业备受推崇，众多购房客中频现蜚声海内外的温州炒房团。

新近推出位于香港市中心的某楼盘，均价在每平方米13万港元至20万港元之间，每套总价在1200万港元至2000万港元。尽管已是“天价”，但组团前来看房的温州客一次性拿下了50多套房产，总价达到10亿港元。

谢凯康称，之前，有一批温州客到香港看楼，很随便地就购入尖沙咀每套价值2500万港元左右的豪宅，在他们眼中这好像根本不值一提。

“去年10月底我接待了一批温州客，当时是10来个人，看他们比较着急的样子，觉得他们能够成功买房的希望并不大，没料简单地问了香港购房政策和优惠条件后，他们就立马下了定金，仅定金就达2000万港元。”谢凯康说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在苍南从事皮革生意的黄先生就参加了赴港购房团，他说一般手头都会准备 1000 多万元以备随时买房，“如果中意，随时可以付定金。我们温州人炒房是大家合伙买，谁在何处炒楼赚钱了，亲戚、朋友间相传开来，大家就相约一起去投资。”

黄先生说，当时是几个亲朋好友临时相约的，他们看好香港新近开售的开盘价十几万港元每平方米的“名城”物业，目前正以团购的方式争取在价位上获取更多的折扣。他说，“别小看这几个小折扣，一套房子几千万港元，仅 9.5 折优惠，金额就达几百万港元。”

凭着以亲缘为纽带建立起来的投资关系，温州人能迅速筹集雄厚的民间游资来转战南北楼市。

在温州炒房团里有一位著名的 29 岁女富翁周芳。她凭借着十几万的现款，和自己对“炒房”的喜爱，短短几年内，她已经身价百万。

1999 年，做保险的周芳手中积攒了十几万现金。她想与其把钱存入银行，不如拿来投资。当时的她对炒房没有什么概念，在一次房展会中，周芳随意把自己看中的一套房子买了下来，结果第一次就让周芳小赚了一笔。从此，周芳开始跑房展会，成了不折不扣的炒房族。

周芳曾经感慨：“其实我觉得温州人炒房，大多数跟我一样，感性因素多，没有太多理性分析和所谓‘运作’，有时甚至挺盲目的。有一次我去福州看房，大巴车在门口停着，几个同行的温州人进去买房，跑进去跑出来，就一个小时，成交了十几套房子。你说在这么短的时间里他们能考虑什么？”

温州炒房团一个有趣的特点是女性居多，最有名的就是“太太购房团”。温州的男人都去办实业、做生意赚钱，太太们就去投资，让钱生钱。

二、炒房依旧，赚钱依旧

有人说，温州人像谜一样让人猜不着、说不透。如今，尽管人们对温州炒房团褒贬不一，但一些温州人依然在炒房。他们留意地听着、琢磨着，想尽办法让钱生钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2009年10月1日，从事纽扣生产的温州人唐先生与一帮朋友前往海口，目标锁定号称“比肩世界著名旅游度假胜地、打造一个365天度假新国度”的清水湾豪华楼盘。他们一口气“团购”了60多套豪宅，唐先生等各分一套。

但他不满足，第二天偷偷回到售楼部打听还剩38套房源，每平方米9000多元。唐先生当场刷卡首付1000万元，以85折的“团购”统统吃下。如今，该楼盘均价已涨到每平米3万多元。

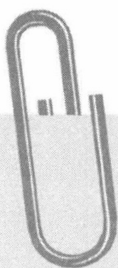
2005年，曾是普通公务员的温州人徐女士在海口投资第一间写字楼，当时购买价格大概在5700元/平方米，面积约300平方米。4年里，这间写字楼的价格一直在9000元上下，年租金收益率不到5%。

2009年，海南国际旅游岛规划纲要获得国家批准，海南房价迅速蹿至历年最高。

而随着海南房价迅速蹿高，徐女士投资的写字楼价格也迅速翻番。仅此一套写字楼的投资，便让徐女士获利近520万元。

2010年4月，在海南的温商抱团成立了海口温商实业投资有限公司，准备在海口开发一个占地400亩、具有温州特色的商业城项目。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第八章

温州资本，如何源源而来

如今的温州是中国经济的焦点领域，如今的温州商人更是商界里的璀璨明珠。他们凭借着自己的勤劳、智慧和力量，创造了令世人瞩目的温州资本！他们让温州这片热土散发出无尽的魅力，他们让商界的天空更加绚烂多姿！

温州资本像是带着巨大的魔力，让人们不自觉地将目光停留于此。世界开始关注温州资本，人人开始讨论温州模式，每个人的心中都有一个疑问：温州资本，如何源源而来？



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一节 温州资本的成长轨迹

当我们惊叹于温州企业爆发出的强大生命力时，当我们为温州商人创造的巨大资本所震撼时，许多人在心里都会有一些疑问：温州企业为何如此具有活力？温州的资本是怎样一步步成长起来的？温州资本有着怎样不一般的成长轨迹？

一、家族企业大量出现

坦率地讲，温州的民营资本是有基因的，是在中国计划经济最薄弱的地区破土滋生的。这种民营资本最初是产自于大量的家族企业。家族企业是当时的一种自然产物，是在核心人物以及核心家庭周围，按照血缘、亲缘、地缘等原始关系形成的一层一层向外扩散的同心圆。

温州家族企业起初风行时，决策非常快，承担风险能力很强。他们做生意完全是有利就做，不看国家计划与规划，所谓“脚踩西瓜皮，滑到哪里算哪里”。

螺丝大王刘大源原先是卖煤油灯的，他发现煤油灯当中的铆钉利润更高，就召集家族成员，专门做起了铆钉生意。金乡一开始做的是学校饭菜票印刷，后来才发现校徽利润更高，于是转型发展成为“徽章之乡”。

当时温州政府提出的口号是“大力发展家庭工业”。在当时的政策鼓励下，有一个温州农村老太太，在自己的家里置办了 5 台做松紧带的机器，每年获取纯利 5000 元。

1 个老太太是一个车间，100 个老太太就是一个大工厂，一年纯利 50 万。在 1980 年这样的大环境下，可以说如此盈利的企业在整个中国都是少之又少的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

温州服装业的发家史也是从家族企业开始的。温州在 20 世纪 80 年代起了中国商品质量与价格调节阀的作用。当时中国只有质好价昂与低质低价两类产品，而温州人生产出款式新潮、质量一般、价格较低的产品。

因为是家庭式的小作坊生产，温州家族企业的生产成本显得格外低。例如 20 世纪 80 年代中国只有 3000 元 1 套的全毛西服，温州人用 30％毛、70％毛纤的啥味呢替代全毛，生产出式样一流、仅售 500 元的高级西服，从而开始了温州服装业的发家史。

家族企业的大量出现，给温州市场带来了前所未有的活力。当时的温州，人人都想开工厂，人人都想办企业，家庭作坊随处可见。温州商人凭着对商业的热爱，迈出了走在全国人民之前的第一步。

由于家族企业的灵活性，温商几乎可以超乎常规地调动所有人力物力，而无须遵守大企业必须保持的规则。由于企业小，温州厂长往往自己在第一线保持对产品的决断力。

温州东阿外大酒店老板每天凌晨 2：00 起来买菜，红泥老板能精确说出 1 斤青菜加工后还剩几两，不少老板扮成打工仔去深圳的台资企业学成本控制。温州老板不肯放弃参与一线，他们不仅仅害怕自己对企业和行业利润失去亲身感受，更重要的是，由于是家族企业，他们所有的员工都以企业为家，事事亲为。

曙光印刷厂是温州最大的印刷厂，厂长朱诗力做第一笔大生意时，别的厂需要三个月，他却仅用了 13 天。最后，13 个日夜没在床上睡过觉的他，倒在订货客户办公室睡着了。

瑞安塘下韩田村专门生产汽车配件，859 个企业全部是家族企业，工业产值 8 亿元，按该村人口计算，人均产值 80 万元。他们开发新品种只要 37 天，而南京某大型国企厂连头带尾需要 1 年。北京徽标厂 3～5 个月开发 1 个品种，金乡徽标厂只要 12 天。

在强大的市场竞争中，这些家庭企业发现，从产业上看，那些日常用品往往品种繁杂，扩大其规模并不能降低成本，只有推出新品加快生产周期才行，因此温州企业往往不惜巨资投入设备。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

温州大部分家庭企业用的是世界一流设备，与日本、意大利、美国是同步的，这种趋势始于 1995 年，是竞争的结果。

这种完全由眼前利益决定的家族企业方式在初期可能显得布局混乱，但最终却使温州从大量筛选中找到最适合比较优势的产业。有人做过一个调查，当时温州家庭企业平均投入 1 元产出可达 10 元，而国企却是投入 10 元产出 1 元，这种完全由市场利润牵引的家族企业为温州的发展确定了长远的基础。



二、股份制应运而生

家族企业起始阶段的主要目的是尽快地赚钱，进行原始积累。但当企业发展到一定规模进入了平稳发展阶段以后，其不足之处就渐渐显露出来。温州的家族企业也不例外，家族式管理的一些缺点渐渐成为企业发展的障碍。于是，许多家族企业开始探索转型为股份制企业。

优秀企业家南存辉走的就是这样的路子。1984 年，他和友人用货币和实物作为投资共同创办企业，开始了股份合作企业的摸索。1990 年 9 月，南存辉与他人合资创办了正泰电器有限公司，到了 1991 年，企业产值便超过了千万元。

1987 年，温州市颁发了一系列文件规定，初步建立和完善了股份合作企业制度。股份合作被确认为一种不排除资产的因素，同时采取股份的形式，按份共有，又包涵公有因素的经济组织形式。

在这样的大前提下，温州的股份合作企业得到了大发展，1988 年，温州市股份合作企业年产值在 100 万元以上的，就达到了 390 家。

温州著名的德力西集团也是依照股份制的路子开始了自己的大发展：1984 年，员工为 8 名，年总产值为 1 万元，人均年产值为 1250 元；1990 年，员工为 96 名，年总产值为 480 万元，人均年产值为 5 万元；1995 年，员工为 800 名，年产值为 1.94 亿元，人均年产值为 24 万元。

在这组数字中，1995 年的总产值是 1990 年的 40 倍，充分地说明了股份制的魅力所在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

初期的温州企业主要采取“人与人联合”的股份制模式。一开始，“人与人联合”的确给温州企业带来了大发展，但随着企业的进一步发展壮大，“人与人联合”已经不再能满足企业的进一步发展需求。

于是，在股份制企业蓬勃发展的同时，温州市的一些企业开始改变初期“人与人联合”，而走向“企业与企业联合”，组建“航空母舰”集团，以抵御市场的大风大浪。

从 1993 年下半年开始，正泰集团公司以资产为纽带，以产品为龙头，销售为中心，组合、兼并了一批企业，组建了企业集团，进行集团化、专业化大生产，改变了以往原始的、低层次的重复生产，大大推进了生产力的发展。

此后几年间，该集团先后在全国 30 个省、市、自治区的重点城市建立了 300 余家销售公司和特约销售处，把销售触角直接伸到国内市场和用户。

1996 年 7 月开始，温州市股份制改革又迈出可喜的步伐，出现了以自然人为发起人、法人为发起人以及法人与自然人共同发起的一批股份有限公司。一些企业一边组建了集团，一边又组建了股份有限公司，集中了“大”和“规范”的优势，并呈现出良好的发展态势。

股份制的成功探索，为温州市经济的腾飞带来了无限的动力，温州资本的积累从股份制开始迈上了一个新台阶！



三、温州资本，踏遍中国的“千山万水”

温州企业从一诞生就与全国市场紧密联系，温州商人著名的“四千”精神中就有一条叫做“走遍千山万水”。在股份制企业的良好发展势头下，温州资本开始尝试“外流”，开始走“全国化”路线。

有一位温州当地的领导曾说：温州资本不怕“外流”，因为流出去的是人品和商品，带回来的是信息、技术和订单。

2008 年以来，当国内童装市场处于负增长状态，童装零售业遭受巨大冲击的时候，温州童装品牌做出一个选择——在全国范围内开始扩张，暂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让温州童装企业踏遍中国的“千山万水”。

当时，红黄蓝集团董事长叶显东、森马服饰股份有限公司巴拉巴拉事业部总经理徐波、拜丽德少年服饰有限公司总经理周志鸿等温州童装品牌企业几位老总，几乎都持着同一观点：不再依赖于温州本地市场，目前的任务就是扩张，让温州童装品牌绽放在全国的各个角落，让温州资本在中国遍地开花。

他们当初的决定，最终得到了市场、消费者的认可，也得到了满意的回报。在一次“中国市场最具影响力童装品牌”的评选活动中，巴拉巴拉、红黄蓝、棵棵树、三点水、香猫等一批优秀的温州品牌得到了全国各地消费者的高度认可。

尝到甜头的温州童装企业开始再接再厉谋发展。2010 年，巴拉巴拉品牌将华南、华北、西北等区域城市的空白市场进行重新梳理，正式对外招商，计划使终端门店数有比较高的增长。

红黄蓝也在 2010 年砍掉在温州总部的生产车间，加大品牌推广力度，计划在全国新开门店数亦在数百家。

有人做过一个统计，温州童装品牌如巴拉巴拉、红黄蓝、棵棵树、贝贝依依、三点水、香猫等，2010 年总计新增全国门店数已达 1800 多家。一些品牌在一些主要市场甚至是双门面、两三百平方米的门店。

“现在我们正在做好自身的服务，与全国品牌争夺消费者。”巴拉巴拉总经理徐波曾这样说，“我们要让温州童装走全国化路线，让我们的资本在全国各地站稳脚跟。只有这样，资本才能更大限度地扩张。”



四、向“地球村”进军

资本的成长和扩张是没有疆域的，也是不会停息的。温州资本在向全国蔓延的基础上，开始向“地球村”进军，走上了全球扩张的路子。温州商人的眼光已经不再盯着温州、盯着中国，而是盯着全球，他们开始思考怎样将产品卖到国外，怎样在全球整合资源。

如今，当我们走进温州康奈集团时，首先映入眼帘的全球营销版图

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上，康奈在法国、美国、意大利、希腊、比利时、葡萄牙等欧美国家的主要城市已成功地开设了 80 多家康奈皮鞋专卖店。

2001 年，康奈在“中国鞋都”温州乃至全国制鞋行业引爆了一枚“重磅炸弹”——将专卖店开到时尚之都巴黎第 19 街区的繁华闹市。

在巴黎的康奈专卖店，50 多平方米的店面不算大。但有两样东西很醒目，一个是康奈的商标，一个是中国温州制造标志，加上金发碧眼的营业人员，在当地成为一道受人瞩目的风景线。

2001 年 6 月 17 日，继法国巴黎专卖店开业之后，康奈集团不顾业内人士的质疑又在美国纽约开出了第二家国外专卖店，吹响了进军美国的冲锋号。

从此，康奈开始正式展开了它的资本全球扩张之路！康奈的资本扩张没有任何前路可循，它凭借着自己强大的资本支撑和优良的质量保证，以及政府的大力支持，义无反顾地踏上了征程！

如今，康奈“国际连锁专卖攻略”交出了一张出色的战绩单。实实在在的数据表明，包括在美国纽约曼哈顿、意大利罗马、西班牙巴塞罗那在内的 80 多家专卖店，家家生意红火。迄今每双康奈皮鞋的零售价全部达到 60 美元以上，最高档鞋的鞋价约在 150～200 美元。

康奈鞋以中高档的产品，中档的价格，在海外形成了较强的竞争能力，一改往日“中国制造”的“丑小鸭”形象，其消费群体也从初始的八成华侨加两成老外，逐步变为两成华侨加八成老外。

细数康奈的资本成功扩张的原因，无非有两个：一是在国内形成了成熟的营销网络，康奈在全国已设立了 1700 多家连锁专卖店，有了国内锻炼的经验，跨出国门也就不怵了。二是依托遍布世界的温州商人，通过精明的温州人访亲攀友式地开拓和“温州模式”的海外运用，使连锁专卖店一家接一家地开办起来，影响随之拓展，不少外商也随之跟进。如今，康奈在海外的 80 多家专卖店中，有 20％以上是由纯外商开设的，而且这个比例正在逐渐上升。

康奈“发兵”海外，进军全球，已远远超出了单纯卖几双皮鞋的意义。他们的此举是温州资本开始走全球化扩张路线的一个缩影。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二节
独一无二的资本成长法则

长期以来，温州商人在严峻的自然环境和市场环境下，为生存而搏斗，为创业而奔波，不知不觉中形成了其独一无二的资本成长法则。这些法则是温州商人智慧和力量的结晶，是全世界商人争相模仿的对象。

一、实用法则：做事情从功利出发

有人这样评价温州人：各尽所能，适者生存。“评语虽好，但尚未切中要害”——有一位温州商人这样说。在他看来，温州的一切只需一个解释：“实用，或者叫功利。”

做事情从功利出发，而且毫不掩饰，这便是温州人。生存乃天下第一，企业一旦参与到市场竞争中，便时时处于你追我赶的追逐游戏中。适者生存，功利为王，温州商人无一不是这一法则的忠实信仰者，温州资本无一不是依靠这一法则成长起来的。

温州人所遵循的实用法则表现在很多方面。比如他们能吃苦并且肯吃苦，一个温州大老板出门买不上火车票就可以躺在人家座位底下。他们并不觉得这样丢脸，他们做什么事情都是从实用、功利的角度出发，只要自己觉得值，并不在乎别人的看法。

“适应人家的要求，我们才能生存、才能赚钱。”浙江温州商城开发有限公司总经理徐林曾这样这样说。他在杭州边上的富阳农民城里建了一座温州商城，从设计施工到产业规划，“每天都想怎么才能适合杭州人、富阳人的要求，适应当地经济特点和发展方向。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有了这种适应能力，温州的产品就具备了竞争实力。时间可以准时，款式可以按要求不走样，价格可以最低，低到令人难以相信。但问题就出在这“低得令人难以相信”的价格上，

因为价低而又质优是有限度的，一旦低于这个限度，在别处一般是不会接受订货的。但温州人没有让客户失望的习惯，再说到了家门口的生意放跑了，对自己而言是失败，在别人看来是笑话。最终，七八元钱一双的“礼拜鞋”满足了鞋商的要求。

或许，绝大多数温州人对达尔文及其“适者生存”理论并无知晓，不过，他们却以自己的实践向人们显示出了温州人精神的实质：适者生存。实用或者功利是他们经商为人所一直遵循的法则，他们在做什么事情之前首先考虑的是从这件事能不能得到利益，是否值得去做。

温州人多地少，他们只能向外拓展，不断寻找一个个新的生存空间。也因此，温州商人在全国散布最广，南至三亚，北到漠河，西抵乌鲁木齐，东临青岛，到处可见温州人的踪迹。

最初他们以手工为主要的谋生手段，如理发、补鞋、裁缝，一个个如燕子般地南来北往。后来，他们发现各地时常会出台一些扶持政策，纷纷开辟新的商场或商品集散地。每到这时，原本单打独斗的温州商人就聚到了一起，出谋出钱出力，一定要在竞标中拔得头筹。

他们总是能最先嗅到钱味。有人曾说，温州商人生而知之钱的气味，的确不假。温州商人考虑的是利益、是实用，他们不会考虑其他的边边角角，一旦发现有钱可赚，就会马上出手。

因此，在全国很多地方都有以温州人为主的商场或商品一条街。有的一个企业在全国各地设立了很多分公司、分销点、办事处，将温州人的商品意识传达给当地，辐射到周边。目前，在巴西、南非、欧洲、美洲都出现了新的温州人经商的网点。

温州老板有个特点：年轻、头脑活，能准确地进行市场定位，而且决不在一棵树上吊死。见到什么市场前景好，认准了立即调转枪口投资。举凡服装、皮衣、皮件、建材、陶瓷、灯具、印刷、电器等等，一个温州老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

板在他的投资生涯中可以涉足数个不同的领域。

现在的温州老板没有不敢投资的行业，只要能带来利益，没有不敢去投资的地方。因为他们遵循实用法则，功利为王。

温州人就是这样，他们从不拐弯抹角，不空谈，不幻想，也不怨天尤人。他们要做的就是实事，能赚钱的实事。国家投资少，就自己建设；没有资源就搞眼镜、打火机、纽扣等玩意儿；科研教育水平低就开手工半手工工厂……

总之，要干事业就要改变现状，要挣钱就得面对现实，干实的。

有人谈过关于温州人的趣闻，说是一个温州人跟人吵架闹翻了，之后回去想想，又觉得这人够朋友，说不定以后还能在一起做生意，于是就会很“务实”地化干戈为玉帛。

可以说，温州商人是世界上最务实的商人，他们在乎的不是面子等虚的表象，他们在乎的只有一条：能不能用得着，能不能赚钱。

温州人不爱炒股。一向以头脑灵活、精明能干著称的温州人，超前意识强、勤劳而不甘落后，事事都走在国人前头。可是，他们惟独对股市避而远之。尤其是那些“大款”，投入资金炒股的更少。

原因就是因为他们认为股市太虚，看不见实实在在的商品，他们的实用法则在支配着他们的行动，不熟不做、不实不干。



二、“吃螃蟹”法则：“敢”和“先”

单是“包天包地包海”，就足以看出温州人的胆大甚至是妄为。问题是，很多时候你很难分得清温州人的妄为，是出于实用还是出于胆识。温州人决定是否干某件事情，只是看实践中需要不需要，实践中能不能做得通。只要实践中需要的而且又能做通的，他们都会千方百计地去做。

温州商人被称为“中国的犹太人”，“不赚钱，毋宁死”是温州商人的逻辑。鲁迅先生曾说过：第一个吃螃蟹的人是勇士。那么，中国的温州人就是这样的勇士。对于具备了强悍生存能力，又有“拿来主义”手段的温州企业而言，所谓吃螃蟹法则，关键在于两个字：“敢”和“先”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

温州有750万人口，在外经商办企业的就有200万，每4个温州人中就有1个在外打拚，其中在海外谋发展的有50万人。在外闯荡的温州人，他们将“温州”这个词无限扩大，并不断赋予其与时俱进的文化价值内涵和新的精神要素。

温州人四处迁徙，把店铺开到全世界各地的故事早为人知。在巴黎市区或罗马火车站出口，你能看到成百上千家店铺绵延数十里驻扎着清一色的温州兵团。仅巴黎地区，温州移民的数字就达15万。除此以外，环巴黎市郊一个大圆的范围内，还分布着上千家温州餐馆。

2009年5月1日，国家商务部制定的《大陆企业赴台湾地区投资相关管理办法》开始正式施行。温州商人开始第一个吃台湾的螃蟹了！

在4月30日的台湾“两岸老字号精品展”上，温州的9家企业赫然在列。

“李大同”茶食品店就是在这次展览上赢得了台湾的一家集团公司董事长的极大赞赏。他对“李大同”表示出极大的合作兴趣，表示要派专员和他们洽谈，想要双方相互生产销售对方的食品。此外，几名祖籍瑞安的台湾同胞也表示有意与“李大同”进一步合作。

瑞安市潘瑞源食品有限公司总经理潘晓宇也是此次参加展览会的温州商人之一，他认为温州的调味品成本较低，有很大的价格优势，只不过是在等待一个机会而已。如今，机会来临，就算内地没有商家进军台湾市场的先例，温州商人也要敢为天下先，抓住这次难得的机会。

之后，温州商人开始频繁赴台交流，每年都有20多个团队几百人前往。其中包括不少行业的经贸考察和参展等，如模具、印刷、鞋类、汽配等行业。特别是“台湾将在政策上首度允许大陆资本进入岛内开展投资”的共识达成后，温州商人开始走上了在台湾投资创业的道路。

如今，温州商人在台湾已经投资了300多家企业，总投资达9.5亿美元，甚至有一些台湾的高级管理人员受聘于温州的20多家企业。

台商也给温州企业带来了不少订单，温州许多鞋业、眼镜业等企业的订单，都是台湾商家下的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一个温州商人，他不懂阿拉伯语，完全没有电视台操作经验，但他却倾其所有买下了阿联酋一家国有电视台，准备将其打造成为覆盖中东地区的第一家纯商务电视台。

这位温州商人名叫王伟胜。王伟胜在1998年一个很偶然的机会去了阿联酋。当时，他甚至不知道阿联酋确切的地理位置，“还想着是在非洲的哪一个角落呢。”他说。当时在国内经营服装的他，有一次和朋友吃饭，朋友说起阿联酋市场，王伟胜萌发了去看看的想法。

说干就干，第一站就是迪拜。商人独有的敏锐让他看到了那里商机无限，“那是一个你只要用心去做，就能做好的市场”。他很快在迪拜扎下了根。

不过，这个温州人还是和别人有点不一样，他喜欢“吃螃蟹”。1999年，他与北京籍华侨刘海涛合作创办了一个“迪拜华人网”。商人原本“无利不起早”，但这个网站却是个非营利的网站。

这个商人说，“很多的事不能用钱来衡量。”王伟胜在中东看到，不少国人来到这里，人生地不熟，不了解市场就盲目投资，亏得一塌糊涂。“我也是从国内出发的，挣了钱不能光享受啊”，他和刘海涛就想要给国人一个了解中东市场的窗口。

如今，不少在迪拜扎根的华人都挺感谢这个网站，当年他们就是从这里获得有效信息的。目前，有曾经获益的志愿者每天帮着维护网站的正常运行，继续为后人铺路。

之后，王伟胜又以温州商人特有的“敢”和“先”创办了“阿里巴巴商务卫视”。王伟胜称自己创办电视台时，完全没有经验可言，只是在那时觉得文化产业好做，就开始着手做了。

后来，“阿里巴巴商务卫视”有了发展，资金充裕之后，王伟胜思考着怎样利用目前的有限资金，将“阿里巴巴商务卫视”发展得更壮大。就在这时，阿联酋一家国有电视台打算出售，获得消息的王伟胜立马兴奋起来，他意识到这是个好机会。

但是在当时，王伟胜并没有足够的资金，对自己有没有能力打造覆盖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中东地区的第一家纯商务电视台也没有把握。但是，王伟胜心里清楚的是，这是个千载难逢的商机，凭着对自己的信心和超人的胆识，王伟胜抢得先机，倾尽所有买下了电视台。

如今的温州商人王伟胜坐拥一家离迪拜闻名世界的那个奢华七星级酒店不过两三千米的电视台。王伟胜说，从小他就读阿拉丁神灯、阿里巴巴的故事，他现在就有大叫“芝麻开门”的感觉，叩响一扇中国企业开拓中东市场的大门。

然而，他却没有说，自己叩响这扇神门全靠的是“敢”和“先”。凭着这两个字，王伟胜最终尝到了螃蟹的无上美味。



三、蜜蜂法则：小事做好、难事做成、大事做响

蜜蜂法则是温州资本的做事法则，就像蜜蜂一样，无论大事小事，只要是做事就勤勤恳恳把事做好。小事做好、难事做成、大事做响是温州人做事的原则精髓。意思就是说对小的事情不能因为它小而轻视它，反而应该尽心尽力去做好它；对困难的事情不能因为它难做而放弃，而是应该知难而上；做大事情要做出气势来。这是大多数成功创业人士都具备的素质，也是大多数成功的温州企业家的共有特征。

泸州温州商会会长林东旭就是一个将蜜蜂法则运用得炉火纯青的人。1987 年，林东旭来到泸州租了个小门面经营温州生产的眼镜。他在经营自己的眼镜店时告诫员工，对待客户的要求，不管是多么的微小，也要尽量满足。在经营中，林东旭难免碰到困难，但他从不退缩，而是迎难而上，积极找出解决方案。

就这样，林东旭的眼镜店生意日趋兴隆。林东旭很快在泸州站稳了脚跟，创办了泸州东旭实业有限公司。

为了求得更大的发展，林东旭决定做一件大事，并且要做得响。于是，他于 1992 年前往重庆市眼镜专业技术学校进修，学到了不少新技术和业务知识，从此迈上了知识资本催生经济资本的道路。

林东旭的此项举动在当时的泸州商界轰动一时，堂堂一家公司老总竟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然要重回学校当学生，真是奇闻！但是，林东旭坚持认为，自己如果要做大事，就要把该学的东西都学到，即使有困难也要勇往直前，坚决做成！

如今的林东旭已拥有东旭眼镜、精益眼镜两家分公司，营业面积 700 多平方米，员工数十人，当地人是东旭眼镜的忠实追随者，认为戴东旭眼镜有一种生活上档次的感觉。

来自温州的王永友也是一个如蜜蜂一般在泸州创业的温州商人。1989 年，王永友同妻子一起携 2 万元到泸州创业。起初的艰难自然可想而知，但是王永友夫妻俩秉承了温州商人特有的勤勤恳恳把事做好的蜜蜂精神。他们背着从温州带来的装满纽扣、拉链等小商品的行囊，几乎走遍了泸州的郊县乡镇，风餐露宿、徒步赶集、往返上百里路是很寻常的事。

正是凭着这种精神，王永友渐渐走向了成功。

1994 年，王永友意识到经营小百货已不适应市场消费需求，开始转换经营策略代理国内外著名商品，这在当时的泸州商界可谓独具慧眼。王永友觉得做大事就要做得响，于是，他在泸州开始了大规模的宣传活动。

事实证明，王永友的这件大事可谓是做响了，他的店面生意一时红火起来，人们甚至排起了长队来购买王永友的商品。

几年后，王永友投资 300 万元在江城开设了泸州最大的皮鞋零售商场，走向了自己的经商之路的巅峰。

1984 年初，27 岁的温州青年蒋国忠只身来到兰州，他有三个远大的梦想：第一个是让兰州人家家户户都穿上温州鞋；第二个梦想是让温州城扬名河西走廊；第三个梦想是建一座兰州城最高的大厦，让兰州的温州商人都能进温州大厦赚钱。

多年后，蒋国忠的这些梦想都实现了。

到达兰州后，有一天，蒋国忠听说永昌路上的红旗服装厂在寻找沿街店面的承包人。当时永昌路是兰州仅有的几条商业街之一，他觉得机会来了，东挪西借筹集了两万元钱，主动上门去试试运气。

但是没有人愿意将店面租给一个没有任何关系的外地人。蒋国忠并不气馁，他每天都去面见相关部门负责人，陈述自己想要盘得店面的理由，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日日不间断。

锲而不舍，金石可镂。终于，勤勤恳恳的蒋国忠开出了兰州第一家温州皮鞋店，朝自己的梦想迈出了第一步。

蒋国忠的皮鞋店开张之时，偌大一个兰州城居然没有几家个人经营的商店。虽说那时的温州皮鞋还没有什么名气，但比起当地国有皮鞋厂的商品，温州皮鞋款式新，而且价格非常便宜。

头两个月，到温州皮鞋店来买鞋的人有时还会排队。没想到好事多磨，到了第三个月，由于执照手续不全，当地工商部门取缔了皮鞋店，他一下子就亏了 7000 多元。

面对困难，蒋国忠仍然没有气馁。哪里跌倒，哪里爬起。蒋国忠奔波了几个月，终于将有关手续补齐，又从朋友那里借了三四万元钱重起炉灶。

他看到单靠零售生意已不能满足市场的需要，便搞起了批发，成为兰州第一位从事鞋类批发业务的商人。温州皮鞋店的牌子越来越响亮，生意也日渐红火，头一年就赚了 6 万元。

看到温州皮鞋好卖，一时间兰州城里开出了许多家皮鞋店，有的还批发经营，蒋国忠的生意逐渐分流。

正好兰州妇女用品商店由于经营亏损想找人承包，他就盘了皮鞋店，把全部资金投进了这家濒临倒闭的商店。通过吸引其他商人进场经营和引进激励机制，员工的积极性被极大地调动起来，商店当年就扭亏为盈。

但是，由于商店所在的路段要拆迁，妇女用品商店又被迫关门。赚了不少钱的蒋国忠面临着艰难的抉择：是见好就收回老家过小日子，还是决定继续做强做大？他萌生了兴办温州城的想法。

做大事就要做响，就要做出气势来！决定兴办温州城的蒋国忠遵循这个法则。

经过几个月的考察，他选中了“门前冷落车马稀”的西湖商贸城。蒋国忠采用了与温州城对面的义乌市场不同的经营模式，即将商场和市场糅合在一起，给温州城以全新的定位。他花大本钱安装了电动扶梯，将温州

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城按楼层分成了日用品、皮鞋、服装、电器四大块。

宽敞舒适的购物环境和整齐划一的商品格局产生了很大的轰动效应，吸引了来自兰州周边县市的个体经营户和本地的市民，温州城的生意从此兴旺起来。



四、大雁法则：集体的力量

大雁的生存是集体的生存，各个体之间形成相互协作的网络，集体共同成长。很难想象，缺乏协作和凝聚力的“八”字雁阵能够翱翔晴空，飞越千山万水，穿过四季轮回。

聪明的温州商人正是依照大雁法则，积极运用集体的力量，才得以在激烈的市场竞争立于不败之地！

2010 年 5 月 27 日，《惠州日报》A3 版刊登了“热烈祝贺惠州市温州商会成立大会隆重召开”的整版广告。一向低调的在惠温商，终于集体浮出水面。

从广告中列举的祝贺单位看，惠州是继广州、深圳、佛山、东莞、中山、肇庆之后，珠三角第七个成立温州商会的城市。

事实上，早在 20 世纪 90 年代初，温商民间资本就已悄然进入惠州，但处于零星分散状态。直至近年来，随着投资机遇日益成熟和投资价值日益攀升，惠州这个有着巨大发展潜力和得天独厚优势的珠三角后起之秀，越发受到全国各地民间资本的关注和青睐，而其中，就包括闻名全球的温州商人。

惠州市温州商会成立后，200 多家温商企业成为首批会员。来自中东、欧美的温州商会代表也纷纷前来参加成立大会。在惠州逗留的一天半时间里，他们专门抽出时间参观了惠州的市容市貌，了解了惠州的政务环境、投资优势。

“惠州四通八达的交通优势、宜居宜业的优美环境、日趋完善的产业结构，可把我这帮老乡的眼睛看‘直’了，都说要专门找个时间过来进一步考察。到时我们商会还要继续牵线搭桥，给他们敲敲边鼓，尽快促成他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们投资惠州。”惠州市温州商会会长刘林春说。

温州商人就是这样，不管他们身在何处，总会抱成团。他们的背后有着强大的集体的力量，一旦发现商机，集体的力量就会彰显出来，大家互帮互助，发展壮大。他们深得大雁法则的精髓，这就是温州商人为何总能在商业竞争中抢得先机、赢得胜利的原因。

2009 年 9 月，由温州民企牵头建设的一个工业园，在中亚国家乌兹别克斯坦奠基。这是温州中小企业第一次联合起来在海外投资建立工业园区，也是当地政府竭力推动的企业联合应对金融危机的产物。

在全球经济景气度下降、贸易保护主义抬头的大背景下，温州中小企业这样“抱团”走出去的实践，使得他们成为首先突破贸易壁垒的中国企业，而这一切都源于集体的力量。

这次去乌兹别克斯坦投资的企业都是温州的鞋革企业，牵头的是温州市瓯海南龙制革厂，其他包括温州立可达鞋业、顺利达鞋业、帆尔克鞋业、金盛贸易有限公司等，都属于中小企业。

工业园名叫鹏盛工业园，投资总额为 3000 万美元，占地面积约 32 公顷。主要从事原皮加工、制革、制鞋、瓷砖和纸板箱生产。最先想到建工业园的是瓯海南龙制革厂，但是他们明白，单靠自己一个厂子的力量是无法建成工业园的。

于是温州商人集体的力量发挥作用了，坚持大雁法则的温州商人们开始积极支持瓯海南龙制革厂，温州立可达鞋业、顺利达鞋业、帆尔克鞋业、金盛贸易有限公司等，都开始与瓯海南龙制革厂合作。大家共同出资，互惠互利，最终建成了工业园。

工程完工后，规模达到了年加工毛皮 60 万张、制鞋 400 万双的生产能力。温商又一次在集体的力量中获利了。

温州瓯海南龙制革厂总经理陈林旺在工业园建成后曾说，自己在 2008 年就与乌兹别克斯坦签署了工业园协议，开始是以自然人为投资主体的，但金融危机之后，企业投资遇到困难。

但是，幸亏有了大家的协助，有这么多家企业的参与，才有了今天的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工业园。这是浙江鞋革企业继康奈集团在俄罗斯乌苏里斯克设立境外经贸合作区后，出现的又一个集群式境外投资平台。

如今的温商开始广泛结盟，投资海外市场。他们主要以越南、马来西亚、泰国和俄罗斯为主。这些地方人力成本较低，出口无需缴纳高额的反倾销税，正适合他们规避欧美发达国家和地区的贸易壁垒。

第三节
温州资本的问题观察

温州资本的成长是中国民营资本发展的一个重要样本，中国的民营资本发展史因为有了温州资本的参与而更加绚丽多姿。但是，温州资本在成长过程中表现出来的一些问题无疑也折射出中国民营资本的艰难和困惑。温州资本的成长，任重而道远。



一、难以“洗脱”的温州资本原罪

在谈论温州资本的时候，原罪问题往往和老板们的财富一样牵动人心。很多人对此甚是“耿耿于怀”。有人说，温州资本是通过制造销售假冒伪劣产品积累的！到底我们应该如何看待温州民营资本的“原罪”?

1987年8月8日，杭州城一把火烧毁了5000多双温州劣质鞋，同时引发了全国其他地方“围剿”温州鞋。也正是这把大火，烧醒了温州人的质量意识。

温州制鞋企业在市政府“质量立市、名牌兴业”思想指引下，痛定思痛，决心重振鞋业，组建了全国首个鞋业协会，开始抓监管、重质量、兴科技。康奈集团首开温州机械化制鞋先河，引进国外制鞋流水线，率先走上品牌兴业之路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

凭着坚忍不拔的毅力，温州鞋努力获得了脱胎换骨般的新生。1993年，康奈皮鞋被评为中国十大鞋业大王，霸力皮鞋获中国创新鞋王，吉尔达皮鞋获金鞋奖。1996年，康奈皮鞋获中国真皮鞋王。1998年，康奈、奥康、吉尔达三个温州皮鞋品牌，夺得了当时10个中国真皮鞋王中的3个。

温州鞋业励精图治，终于得到了市场和业界的认可，走上了品牌兴业之路，发展成为产业规模宏大、专业配套完善、营销网络健全、品牌集聚领先、特色文化驱动的区域产业群，成为中国最具竞争力的鞋革生产、出口基地之一。

2001年9月，中国轻工业联合会和中国皮革协会授予温州市“中国鞋都”荣誉称号。2006年底，“中国鞋都”又以优异成绩通过了复评考核。

温州人是传统的，他们继承了中国的商业传统和精神。从温州人身上，我们可以看到中国商业未来的希望。

他们勤劳刻苦，毅力惊人，独立开拓市场，如水银泻地，见缝则渗，一有机会便聚集一起，齐心合力，变小资本为大资本，迅速实现温州式垄断。他们对中国将来的进步，会做出越来越大的贡献。

暂时的缺陷，终究只是暂时的缺陷。丑小鸭既然本是天鹅，终究会飞达云端。



二、面临严峻挑战的家族资本

从某种意义上讲，温州民营企业的发展轨迹就是家族企业不断成长的过程，因为温州民营企业的绝大部分都是家族企业或脱胎于家族企业，他们的成长模式决定着温州资本成长的前途。

不管你是否坚持家族企业，也不管家族企业是不是一定要转变为非家族控股的企业，对于目前的温州家族企业来讲，面临的严峻挑战是不可避免的。

1984年，王跃进创办了鹿城跃进皮鞋厂。随后企业不断壮大，到了1990年，他把鞋厂改名“霸力皮鞋厂”。“这名字很像他的个性，很自信，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有霸气。”一位和他同时代出道的皮鞋老板，在多年后这样评价。

从创业之初，王跃进就一直走的是“家族企业”发展路线。他的企业员工多数是彼此有着血缘、亲缘、地缘关系，互相之间剪不断、理还乱。当时的王跃进并没有意识到家族企业所埋下的隐患，创业之初，大家都有着高涨的工作热情，霸力集团发展势头很好，。

1993 年其实是一个全社会意气风发的年代。邓小平在深圳的那番激动人心的讲话刚刚过去一年，温州的市长书记们在不同的场合，鼓励着那些老板们要“放开手脚，发展市场经济”。

于是一直“脑子很活”的王跃进，想尽办法来让大家关注他。虽然他的霸力品牌已经获得了“中国鞋王”、“中国名牌产品”等鞋业顶级称号，可他觉得影响和预期还是存在着差距。

只有小学文化的王跃进这时候朴素地想到，“鞋王”称号应该有个巨大的表现形式，于是他用 7 张牛皮，造出当时世界上最大的一只男式皮鞋，长 2.05 米。

王跃进农民式的狡黠获得了巨大的成功，此后霸力鞋业名声大噪，生意也就越做越大。之后，他屡试不爽，每隔几年就要弄一个巨大的怪物鞋出来，以此来获得市场的关注。

就这样，依靠着那个时代特有的商业特点和优良的发展环境，王跃进的家族企业迅速发展到顶峰。20 世纪 90 年代，他的年销售收入最高能达到 2 亿元。

然而，没过几年，企业逐渐开始走下坡路。渐渐地，王跃进的霸力鞋业竟然面临倒闭危机。一个温州鞋业的领军企业，一个事业心很强的企业，为什么说倒就倒了？

温州企业多数是家族企业，老板们大多独断专行，员工也是依靠着自己的关系，坐吃山空，根本没有了当初创业时的劲头。员工们以功臣自居，根本不会意识到企业的发展面临着怎样的危机。更由于没有新鲜血液的注入，企业内部犹如一潭死水，思想僵化，根本不会有新的进步。

或许正是因为这样，在企业成立之初，王跃进就已经为自己埋下了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

祸根。

从王跃进的霸力鞋业开始，竟然有大批的温州鞋企开始面临倒闭危机。温州鞋企的倒闭潮，其实是和家族企业文化密不可分的。

一些人把温州鞋企的家族制度作为了这次倒闭潮的内部主因。“以血缘关系或者族人的价值观为核心的家族文化，在鞋企创业初期有过许多积极的意义。”温州另一家著名鞋企老板吉尔达鞋业董事长余进华说。

当企业面临危机时，家族文化便成了鞋企难以跨越的瓶颈。家族文化有较强的排他性，家族成员视为利益获得者，家族外成员只有同甘思想，却不会有较强的共苦意识，所以只要风暴来临，他们就会毫不犹豫地另攀高枝。

显然，家族企业文化成了温州鞋企的隐形杀手。而另一个认识上的缺陷在于，不少鞋企老板把“明星代言＋广告轰炸”当作救命稻草，以为这样，就可以挽救企业濒临倒闭的危机。

不幸的是，王跃进的霸力集团都有这两种失误。当年和霸力鞋业同时代成名的奥康、康奈因为成功改造管理团队，提升了企业的管理水平，如今依然是皮鞋类的“明星企业”。而王跃进的霸力鞋业却忽视了企业自身的发展。

王跃进和他的霸力集团，如今已经成了温州企业发展史上的一个标本，他的样本在于之前成功的辉煌和眼下没落的困局，而他所彰显的是无数温州家族企业面临的隐患。



三、人力资本：令人头痛的“软肋”

时至今日，人力资本问题仍然是温州资本成长过程的一个“软肋”，也是困扰温州企业家的难题。不少民营企业难以找到高素质的高级管理人员。而一些优秀的职业经理人则难以在温州企业生存，心中充满苦水，特别是那些外地来温州打工的高级管理人员。如此悖论已经成为温州民营企业家最头痛的问题，也成为温州资本成长过程中令人十分难以理解的现象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

著名社会学家王春光先生是一名地地道道的温州人，他曾经大发感慨：温州不缺钱，温州最缺的是人才，是管理人才，是技术层面的人才，温州第一缺少的还是人力资本。

温州民营企业面临着很多关于人力资本管理方面的困惑。

困惑一：人才是有血缘关系的“自家人”好，还是用“外来户”好？

这个问题涉及到企业制度中，是采取家族制，还是采取现代企业制度的股份制。这个问题对温州民营企业特别有现实意义，因为温州很多民营企业都碰到或面临着这个问题。

温州民营企业因起步于“前店后厂”的家庭作坊型经济，过去办企业都是上阵“父子兵”，经商“夫妻店”，传统习惯遗留的负担很重，要打破很难。但是企业发展又使你不得不面对这个问题。

困惑二：企业人才是用“老乡”好，还是“外地老表”好？

这个问题是伴随温州企业发展的老话题，可以说前几年，温州企业都喜欢用本地人，认为本地人大家都知底，即使出了问题也“逃得了和尚，逃不了庙”，有安全感，而外地人才则没安全感。

本地人才和外地人才各有自己的长处与缺点，本地人才生活习俗相同，语言相通，容易融合相处，但是思维方式相似，观点接近。外地人才则由于文化、生活方式的不同往往可以摩擦出“思想的火花”，达到双方取长补短。

困惑三：企业人才是企业内部培养好，还是外面引进好？

现在温州不少企业在人才建设上都比较困惑：要是自己内部培养则时间周期太长，成本也高。但是由于温商特有的家族意识，从外部引进又会面临很大困难。

困惑四：企业用人是中青年好，还是老年人好？

温州有不少企业喜欢用老年人，认为老年人持重稳定，可靠。但也有企业更喜欢青年人。其实，这个问题涉及到人才的年龄结构问题。这个问题大家议论得不多，但是现实中却碰到不少，也是温州大多数民营企业面临的很实际的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

困惑五：引进人才究竟是高学历好，还是能力强好？

前几年，温州民营企业或许是吃了没有人才的苦头，在引进人才时出现了“一口吃成胖子”的着急心理。于是，出现了不少企业不管自己规模大小，岗位是否需要，开口就是“大专不要，本科凑合，硕士可以，博士更好”的“学历高消费”现象。结果许多高学历人才来了企业又用不上。



四、处境微妙的温州资本外流问题

温州资本的外流已经成为温州政府以及温州企业界的一个微妙议题，也成为我国社会的一个重要话题。

据报道，温州目前至少有几万人在外经商、投资办企业。这些在外投资者，原始资本大都来自于民间借贷。这些投资经过多年积累，其效益已在成倍地滚动发展，到今天至少发展到几百亿元。

这种外流是很难用政策限制的，也很难回流的。因为资本的天性是逐利和流动，它就像水一样，永远不停地向着下游奔流，直到归入大海，如果筑坝拦截，与外水不通，必成死水一潭。温州资本的本性也是如此，在近年形成大规模流动趋势，其动因是十分复杂的。

温州的中小企业，从诞生的那一刻起，就是从草根和边缘中挣扎而生。当出现资源、基础设施、政策等新的困扰和瓶颈时，他们对外扩张的活力又被激发。

温州资本外流、企业外迁形成了一种趋势。近几年，温州灯具业外迁广东；家具行业有几家龙头企业移师上海、东莞；合成革行业有 20 多家发展型企业和相互配套的革基布行业的 20 家企业外迁丽水经济技术开发区；塑料编织行业有 45 家企业联手转移西部，投资 6 亿元建立塑料编织产业园。

温州龙湾区的不锈钢管件行业是温州的新兴优势行业，年产量占国内市场 70%，占国际市场的 1/7，但现在这些企业也纷纷外迁至上海、江苏、丽水等地。温州的标准件产业、无纺布和五金机械产业，都已完成或已经开始了向江西鄱阳的整体转移。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2006年10月，温州锁业群体转移到江西上饶，合同资金达到2亿元。2006年内，温州市中小企业发展促进会先后来到黄石、北京、重庆等地考察。

近年来，温州资本在外新增投资710亿元，增加工业企业3140家，商品交易市场100多个，增加工业总产值500亿元，贸易业销售额152亿元。

据全国75个城市统计，在外温州人累计投资额在20亿元以上的城市有22个，其中50亿元以上的城市8个，100亿元以上的城市3个，在单位投资项目中，投资额在5亿元以上的项目有22个。在外地的温州人达到186万，累计在外投资2050亿元；2009年实现的国内生产总值占温州当地的48.4%。

目前，温州企业外迁呈现出新的发展动向：由单一的个别企业外迁向区域部分群体企业外迁变化；由单一的企业外迁逐步向组合式外迁变化；由传统制造业的一般性转移逐步向新兴行业、优势行业转移的变化，甚至出现整个产业转移的现象。

然而，在温州资本外流路途中，却也有处境微妙、进退两难的时候。已经投身云南炒煤的温州商人张德法曾说目前温州地区“没有投资亮点”，很多温州商人已经不满足目前的投资环境。煤改的巨大冲击让敢闯敢拼的张德法谨慎起来，在云南并未倾力而为。

这种谨慎已经渗透至温州资本的每一个领域。在过去的两年中，金融危机对出口企业的打击、煤改后温州人近千亿元的损失、迪拜危机对楼市的冲击，使温州资本似乎不再勇猛。

温州市统计局的数据显示，2010年5月温州金融机构存款余额已经达到5693.21亿元，这个数据的迅猛增长就发生在过去的两年中。2007年同期数据仅为3071.06亿元，2007年底的存款余额为3376.17亿元。

两年多的时间，已有2000多亿元的民间资本回流温州银行储蓄，而且这个趋势还在继续。对于具有强烈逐利性的温州资本来说，这种局面过去从未发生。

日泰集团董事长金哲新说，“出口为主的制鞋业几乎已经是死，内销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也还没从困难中走出来。”日泰集团2009年处理的是2008年的库存，2009年的库存至今还没有处理完。

温州商会的会长周德文把温州资本徘徊的原因更多归结为国进民退现象以及宏观政策对民间资本的一些限制。

如今的温州资本外流呈现出一种微妙的处境。政府的宏观政策开始对民间资本的外流加以限制，而如今的投资环境也在遏制着温州资本的流动。

厚利行业已基本被国企抢占，传统的微利行业又没有竞争优势可言，温州资本投向何方及如何规避政策打压始终是个难题。温州商人仍然在努力地寻找投资机会，但他们对未来的不确定性充满担忧。温州资本，到底进还是退？温州资本，应该何去何从？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跟温州人学赚钱

解密温州商人的赚钱智慧

一个人贫穷，主要是脑袋贫穷，不怕做不到，就怕想不到，一个连想都不敢想的人是绝对赚不了大钱的。想过富有的生活，要先有富有的思想和指导模式。本书全方位的讲解论述势必会让您受益匪浅，通过本书，您一定会明白，为什么赚钱的总是温州商人。

温州人的致富思维（1）：

穷人：没人干过这种事，没有先例可循，万一砸了怎么办？

温州人：没人干过怕什么？这样才没人跟你抢市场嘛，头道汤味道最好，先人一步的生意最赚钱，统吃整块蛋糕，市场才大嘛！

温州人的致富思维（2）：

穷人：没有资金、没有技术、没有人才、没有一点优势，怎么创业呢？

温州人：没有优势怕什么，向别人借呗！借个老母鸡，还能下一个金蛋呢！

温州人的致富思维（3）：

穷人：做生意就要想着怎样赚钱，能赚一块是一块，只要是自己的利益，就要据理力争。

温州人：做生意不能老想着自己赚钱，能赚10块钱的生意，赚6块钱就行了。其他4块分给别人赚，要舍小我求大我。这样，别人在赚钱的时候也会想到你，你的赚钱机会就会越来越多。

温州人的致富思维（4）：

穷人：创业太辛苦了，与其辛辛苦苦地拼命，不如安安逸逸地生活。

温州人：不吃苦怎么可能成功？吃得苦中苦，方为人上人。白天当老板，晚上睡地板。

温州人的致富思维（5）：

穷人：看看那些富人，总是有那么多的人帮助他。而我，父母无权没势、朋友也不富裕，没有一个人可以帮助我，怪不得我一直这么贫穷。

温州人：从来就没有什么救世主，靠山，山会倒；靠人，人会跑；靠自己最好。靠自己才能自己主宰自己的命运。

上架建议：理财｜励志

ISBN 978-7-5090-0697-9



定价：29.80元